

2936

31 DEC 1957

AUR

10.

119

3 APR - 7  
COPY 1957



12  
1956

# 中央合作通訊

Chung-yang Ho-tso Tung-hsun

11 Dec 56

# 中央合作通訊

一九五六年十二月号目录

总第六十九期

- 积极稳步地扩大小土产的自由市场** (評論) ..... (1)
- 取消各种限制, 活躍了山区市場 ..... 平順县供銷合作社办公室 (2)
- 丰城县开放了国家领导下的自由市場 ..... 丰城县供銷合作社 (3)
- 两个值得商榷的問題 ..... 毛礼鏞 (5)
- 有计划地开展行棧交易** ..... 馬澤俊 (6)
- 一个由小到大的集鎮土产服务所 ..... 張曉祖 戴秉春 (7)
- 皆大欢喜的由来 ..... 楊仁华 (8)
- 在新的工厂企業区建立新型的农民貿易服务部 ..... 河南省供銷合作社工作組 (9)
- 济南市干鮮果市場上的代理店 ..... 王博吾 迟俊成 (10)
- 發揮小商贩在採購業務中的積極作用** ..... 紀 禹 (11)
- 领导小商贩組織貨源 ..... 龐学龙 田心俊 (12)
- 改进批發業務, 便利小商贩进货 ..... 湯陰县鶴壁鎮供銷合作社 (13)
- 进一步提高农村飲食業的服务質量 ..... 陝西省供銷合作社 (14)
- 对凤竹农業社明春生产資料需要的調查** ..... 巫溪县供銷合作社文峯工作組 (15)
- 解虞县供銷合作社盲目經營生产資料的前因后果 ..... 張 中 (16)
- 昭化县供銷社採購工作为什么开展得差** ..... 昭化县供銷合作社 (17)
- 开展多种經營, 战胜灾荒 ..... 李玉瑞 馮卓五 (19)
- 武进县供銷社减少蒲草經營环节 ..... 江苏省供銷合作社办公室 (20)
- 简化供銷社会計帳簿結帳方法的意見** ..... 全国供銷合作总社财会局會計处 (21)
- 談談會計決算报告的批复工作 ..... 張文杰 (22)
- 对編制和执行月度运输計劃的改进意見** ..... 全国供銷合作总社运输处 (24)
- 双城县基層社历年亏损情况的檢查 ..... 黑龍江省供銷合作社 (25)
- 深澤县供銷社綫毯厂的錯誤在哪? ..... 深澤县供銷合作社监事会 (26)
- 开好社員代表大会 ..... 侯哲菴 史凌云 (27)
- 通訊** 草原上的一顆星 ..... 王 延 (28)
- 征服語言的困难 ..... 云 南 (29)
- 小品 职位优越感 ..... 果 中 (30)
- 相声 开会忙 ..... 集 愚 (31)
- 編后談: 不要嚇唬自己 提前調查, 深入分析 不能不講“核算” ..... (23)

## 中央合作通訊

(月刊)

1956·12

(总第69号)

十二月十一日出版

定价每册0.16元

編輯者 中华全国供銷合作总社  
(北京东直門外)

出版者 財政經濟出版社  
(北京西总布胡同七号)

总發行处: 郵电部北京郵局

訂購处: 全国各地郵电局

代訂代銷处: 全国各地新华書店

印刷者: 中央民族印刷厂

### • 預訂办法 •

三个月三期 0.48元

半年六期 0.96元

全年十二期 1.92元

定費預付·按季整訂

平寄郵費免收

挂號另加

(期0068号) (本期印数61,325册)

(北京市書印出版業營業許可証出字第〇六〇号)





## 積極穩步地擴大小土產的自由市場

現在各省已經或正在進行擴大小土產自由市場的工作，工作進行得較好的地區，市場上的商品品種增加了，農民對於副業生產的興趣提高了，城鄉物資交流更趨活躍，國營商業和供銷合作社的經營管理工作有了改善。因而，擴大自由市場的政策，得到廣大人民的擁護。

但是，也有不少同志由於領導市場的經驗不足，或者由於對於上述好處體會不深，因而對於擴大自由市場還有若干顧慮，擴大自由市場的工作進展還很遲緩。這些同志擔心自由市場擴大以後，貨源不好掌握，收購計劃難以完成；擔心物價上升，市場波動；還有的擔心發展了資本主義。上述顧慮不能說是不應該的，不過只要我們深入地研究一下擴大自由市場的政策的本質，具體地分析一下已經發生的情況，顧慮就是應該解除的。

首先我們應該了解，擴大自由市場是在資本主義工商業完成了社會主義改造之後實行的，現在資本主義工商業已不存在，參加自由市場活動的是國營工商業、供銷合作社、公私合營工商業、合作商店、合作小組、手工業生產合作社和農民貿易，這些單位對於劃入自由市場的小土產，按照自己業務的需要，自由地採購、運銷和銷售，而且在整個市場中，這種自由市場所佔比重很小，所以是不會發展資本主義的。

有些已經擴大了自由市場的地區，有若干商品的价格确实上升了，但也有不少商品，由於經營環節減少收購價上升而銷售價卻下降，這對於生產者和消費者都是有好處的。就以收購價和銷售價都已上漲的商品來說，漲價的商品大致有三類：一類是供不應求的商品。這類商品的价格上漲，確實增加了消費者目前的負擔，但是也增加了生產者的收入，正因如此，就刺激了生產的發展，過一定時期後，就可以滿足消費者的需要，生產發展之後，價格也就會再穩定到合理的水平上來。這對於生產者和消費

者的長遠利益來說，都是好事，不是坏事。另一類是供求大体平衡但過去價格偏低的商品，這種商品漲點價，也是合理的，因為這種偏低的價格是不能持久的，如果繼續維持低價，就會造成減產，減產以後，不但影響供應，而且必然造成價格暴漲，這對生產者和消費者都是不利的。還有一種商品，供求大体平衡，過去價格也還合理，但由於多頭經營以後，經營者盲目搶購而漲價；這種漲價是一種虛假現象，是暫時的，經過一定時期以後，就會恢復到原來的水平上。根據以上分析，我們認為，若干商品的价格在一定幅度內的升降，並不可怕，也不必多去干涉。當然這並不是說，我們可以放棄對市場物價的領導了，可以停止或減弱我們的物價工作了，相反的領導必須加強，工作必須加強，必須密切注意物價升降情況，很好地運用價值法則指導生產和市場。比如有些商品其價格已經漲到足以刺激生產發展的時候，就應該保持其穩定，如果繼續上漲，就應該採取“拋售穩價”、“同行議價”或恢復統一收購等辦法加以阻止。有些商品也可能在一定時期發生跌價現象，如果跌到將要影響生產的時候，也應該採取積極收購等辦法，把價格穩定在足以保護生產的水平上（當然社會真正不需要的商品除外）。我們採取了以上措施或其它更適當的措施之後，物價就不會發生大的波動的。

有些已經擴大了自由市場的地區，國營商業和供銷合作社的收購計劃受到一些影響。但是，只要國家統購和必須統一收購的重要工業原料和出口物資的收購計劃能夠完成，其它小土產因擴大自由市場而不能完成收購計劃，也是允許的。須知，小土產經過自由市場交易之後，生產可以發展，市場更趨活躍，商品流轉更為合理，那就是國家和人民的好事。這裡必須提到，劃清自由市場的範圍是非常重要的。國家統購的物資還應該繼續實行統購；重要工

業原料和出口物資，還必須由國營商業或供銷合作社繼續統一收購；而且開放的商品，應該由少到多，逐步擴大。這樣，就不影響主要商品的收購計劃。

從已經發生的情況看，在擴大自由市場的時候，還必須進行以下工作：

（一）劃分清楚農民貿易與商業的界限。一般說來，我們所說的農民貿易，系指農業合作社和農民向市場直接出售自己生產的產品，而且這種產品必須是國家允許自由貿易的自己生產的物資。這種不經過中間環節的銷售活動，可以增加農民收入，減輕消費者的負擔，可以刺激生產的發展，可以吸引更多的農副業產品進入城市，因而對工人和農民都有好處。國營商業和供銷合作社應該歡迎這種活動，並積極給以幫助。但這種活動不應該發展成為商品販運，農業合作社和農民經營商業就會影響農業合作社的鞏固，就會影響農業生產，就會造成市場混亂，而且常常由於他們缺乏市場知識而容易賠錢，所以對於已經開始商業活動的農業合作社和農民，應該進行教育和說服，說服他們停止商業活動。

（二）為了掌握市場情況、幫助農民貿易

## 取消各種限制，活躍了山區市場

平順縣供銷合作社辦公室

山西省平順縣是個山區，在十月上旬以前，由於國營商業部門和供銷合作社對市場管理過嚴過死，物資不能流通，供銷社的商品積壓和脫銷現象十分嚴重，農副業產品因銷路不暢而減少了，人民群眾的購買要求得不到滿足。為了扭轉這種局面，使市場轉向繁榮，平順縣國營商業部門負責人以及基層供銷社主任共一百一十六人，十月八日聚會商討解決辦法。到會人依據國務院陳雲副總理在中共第八次全國代表大會上的報告精神，檢查過去的工作缺點，決定開放山區的自由市場，實行自由選貨、自由收購和運銷，鼓勵農民擴大副業生產，活躍農民貿易，收到了顯著的成效。

該縣國合商業部門過去給了市場一些什麼樣的限制呢？這首先就是批發單位對零售單位的硬性派貨和搭配冷貨的做法，以“不服從領導”為借口，阻止零售單位的自由進貨。在三月間，僅石城供銷社一次就被派貨總值一萬三千元，其中不適合在當地銷售的乒乓球、撲克牌等就占了五百元。因而，供銷社之間的此處積壓、彼處脫銷現象就普遍的產生了。國營商業部門和供銷社對

和活躍城鄉物資交流，各個城市和農村較大的土產集散市場，應該開設貨棧。貨棧必須用最方便的方法和最少的費用，為小土產的運銷服務。比如代買、代賣、代存、介紹行情等，都是經營者和農民所最需要的。這種工作做好了，也還可以掌握自由市場物價、交易等情況，對於領導自由市場有極大的幫助。

（三）市場管理必須加強，市場管理委員會的作用應該更好地發揮。但管理的目的是要把市場活躍起來，所以過去的管理辦法必須加以改變。這項工作我們還缺乏經驗，希望各地創造經驗。

（四）供銷合作社的經營管理必須迅速改善，特別是要減少經營環節，降低費用，改善服務態度。否則將要脫離群眾和造成虧累。同時為了領導市場價格，還必須適當的擴大某些商品的儲備，以便在物價過分上漲時，拿出來穩定物價。

擴大自由市場的政策，必須積極地貫徹，現在有些地區行動緩慢的情況應該糾正。同時，也不要擴大得過猛，應該有領導、有準備地逐步地實行，以免引起市場混亂。

於小商販的活動和農民貿易也管制得很死。如朱藍岩供銷社不許林縣的小販在當地售貨，群眾看到便宜的煙，硬是買不成。在私商改造工作中，過分強調了專行專業，經商不能務農，購銷不能兼營，城鎮商販不能下鄉，以致有七名小販棄商轉農，在業的商販活動範圍很小，收入不敷開支。四五月間，全縣二十四戶代購代銷員中，就有十三戶生活困難，每戶每月收入不到六元；苗庄小販王仁順一家六口人，由於收入少，不得不把妻子寄養在壺關的親戚家中。有的小販喊苦道：“接受改造以後，老本都扔掉啦！”相反的，供銷社又包不下來全部市場的購銷任務，不得不受顧客的批評。在過嚴的管理下，農民貿易極不活躍，賣水果、蔬菜都得向商業局申請領取營業證，營業所得必須納稅，這樣，無形中就將農民貿易束縛得不能動彈，全縣原有四十七座油坊，減少到了十四座，連賣豆腐的也沒有了。農民編筐、織布袋、紡繩，過去是直接賣給消費者的，因為不能自由出售，由供銷社發原料、收成品，再經縣級批發部門轉手，加大費用，產品價格上漲，增加了消費者的負



担。仅以席子为例，以往每担只卖一元五角，后来就涨为二元二角了。许多手工业产品因不能和消费者见面，销路打不开，质量也得不到改进。此外，在供销社独家经营的情况下，土产、废品的收购价格偏低，收购的品种也逐渐的减少。例如有三十多种药材和废品，每斤价格都不到五分。群众反映：“住在山上，有货卖不掉。”

平顺县国合商业部门采取一些什么措施开放自由市场的呢？国合之间实行了自下而上的自由选购制度，批发单位就地组织基层零售单位参观仓库，挑选适销货物。在执行自由选购制度中，还根据货源情况规定了几项具体的办法：一、取消批发起点和自上而下的强迫派货、硬性搭配的做法，切实允许自由选货；二、凡国营公司有的适合本地销售的商品，零售单位可事先做出要货计划或订合同，及时进货，防止商品脱销；三、批发单位来了新商品或货源不足时，提前向要货单位说明。如有增减需要，提前十日申请，不使商品销售中断；四、当地国营公司没有的商品，或者虽有货而规格、质量不合，允许供销社、小商贩自由向外地进货。为了掌握货源，国合之间进行分工，发挥基层供销社和小商贩的经营积极性。按分工，属于国营商业所掌握的物资，由国营批发部门代购，属于地产、地销的商品由基层社和小商贩直接采购和经营，县社帮助推销。与此同时，供销社对不合理的土产、废品价格进行了适当的调整，共有一百二十三种农副产品的价格提高了，如党参收购价由每斤六角升为一元一角，其他药材和废品每斤提高三分至一角不等。对于地产、地销的产品，允许农民自由出售，取消各种限制。对于国家所需的废铜、废铁，采取补贴费用的办法进行收购；对相邻地区有差价的商品，除已订了购销合同之外，取消地区封锁，自由交易。这样，收购的农副产品就由八十多种逐渐增加到了二百五十七种，农民从事副业生产的热情高涨。

市场开放后，山区的物资交流活跃起来了，原来的商业网的分布已不能适应了。供销社又根据新的情况，调整商业网，将棄商轉农的五户商贩恢复经商，整顿原有的小商贩的组织，将统一核算、合伙经营的十三名小

商贩和统一领导、分散经营的十八名小商贩，全部转为代销员；资金有困难的，还由银行拨付贷款帮助。同时，将小商贩经营品种增加到一百多种，合伙经营的小组可以经营五百多种商品，商贩们执行统一的批零差价率。结果，小商贩的经营额将近上升了一倍。十月份半个月中，每个商贩平均得到十五元的收入。全县原有十三户小商贩生活困难，其中八户的困难已经解决了。小贩傅五保说：“过去我怕歇业，愁生活，愁资金，愁货源。现在依靠国营公司、银行和供销社，经营又自由，我经商一辈子，就算现在最高兴了。”

为了活跃山区市场，供销社特地派人深入农业社，协助其制订冬季副业生产规划，把农业社集体经营的油坊、粉坊、豆腐坊、磨坊、糖坊、轧花车以及砖瓦、石灰窑都组织起来，投入生产；鼓励农业社员采集野生油料，割荆条，从事编筐、纺绳等副业生产，以补充货源的不足。对于手工业产品，竭力通过依质论价，促进其改进生产，打开销路，克服停工现象。

国合双方适应市场的变化，还修订第四季度的供销计划，改变坐门待客的工作作风，深入基层开展业务。国营公司经理、股长，亲自携带商品目录到基层社访问推销，药材公司也派出技术员到基层社指导收购工作。国营公司人员下乡后，基层社过去因派货而积压的商品有了清理调换的机会。据寺头、虹梯关等三十一个供销社的统计，已有总值三万六千三百三十三元的冷货换成了热货，国合之间的关系有了进一步的改善。

市场开放后，农民的副业产品销路广，价格又合理，出售产品所得的收入有所增加，他们手头的零用钱宽裕起来了。西检沟农民王四财卖党参、大黄共收入了一百二十八元，两口子每人平均得六十四元，他高兴地说：“这样一来，我今年吃盐、打油、穿衣、买粮的钱都有了，费工不多，生活过的挺美。”石窑滩乡五个农业社组织男女一百三十五人，采青壳、刨黄岑、柴胡等小药材，总计一万六千三百五十斤，卖给林县供销社，增加了二千八百五十元的收入，社员们兴奋的說：“市场开放了，我们的副业也开放了，收入有来路了。”

## 丰城县开放了国家领导下的自由市场

丰城县供销社

江西丰城县全县四十九个集镇，从九月下旬起，都开放了国家领导下的自由市场。

各区开放自由市场的步骤和方法，大体是相同的。都普遍建立了市场管理委员会，撤消了原来的行政管理所，扩大了领导组织机构，市场管理委员会在原有的行政管理所的基础上，又吸收了手工业、工商联成员参加，分工负责，共同管理市场。

市场管理委员会组成后，便在内部进一步明确开放自由市场的意义，统一认识，对过去的工作进行了检查分析。各区在市场管理上，过去普遍限制过严过死。如城市摊贩不准下乡，农村小商贩不准跨区，外地商贩不准在本地收购，并有强行扣货的现象等等。经过检查批判，认清了市场管理过严的危害。接着分别召开干部、小商贩各种会议，貫徹政策，端正思想，并广泛向农民

展开宣傳活动，講清开放自由市場的意义和作用。

在宣傳的同时，为便利农民买卖，根据农民过去交易的習慣，全县对交易市場进行了划分，在集鎮上建立綜合性的农民貿易市場，如曲江、石灘划分了蔬菜、粮食、柴草、牲畜、水果、旧貨、手工艺、攤販等八个交易范围，农民买卖蔬菜就可以到蔬菜市場上去，这样作，也便于领导管理。

全县在掌握价格上，一般是采取了牌价、議价、市价三种办法。除統購統銷的农产品按牌价进行收購外，属于数量較多的大宗农副产品，則采取統一議价的方法，由买卖双方自願成交。如石灘农民貿易市場上，有一度紅薯上市过多，价格不一，实行議价是一角錢三斤（产地成本一角錢四斤），双方都感到滿意。属于零星分散又較少的土副产品，或有时間性的农副产品及副食品，則采取市价出售、自由成交。供銷社为稳定市場价格，在农民貿易自产自銷的产品卖不完的情况下，根据农民自願，供銷社按牌价收購下来，如曲江在几个集日上吞吐的商品有草鞋、木柴、禾草等十二种产品，像草鞋因过去上市少，市場价格每双上漲到七分，現在供銷社通过業務进行吞吐后，使草鞋的价格保持了稳定。

由于市場管理放寬，全县农村市場已日趋活躍。現在，农村市場上發生了以下几种变化：

一、农民貿易的变化：打破以往的層層限制，恢复了旧有的好的交易習慣。如小港口过去农民出售毛鷄、毛鴨等，全要由食品公司和供銷社按牌价硬行收購，但在价格上有某些偏低，农民不願出售或逐漸減少出售，有时上市毛鷄只有二、三只；現在由于农民貿易活躍起来了，每集可上市毛鷄四十多只。过去市場上一度消逝或不易見的东西，今天市場上也有了，如洛市每集可上市米粉四、五担，鉄路头集市上有了卖甜酒的。九月份，有的农业社迫切需要綠肥种籽，市場上一时买不到，供銷社掌握的貨源也很少，張巷市場开放后，当时每集平均可上市二千斤左右，价格也由每斤一元五降到一元一。另据曲江的調查，开放市場后，草鞋由过去的一、二百双激增到二、三千双，蔬菜由十五种增到二十三种，水果由六种增加到十三种，鮮魚由二、三百斤增加到四、五百斤。各市場交易都很活躍，每逢集日由过去的冷冷落落变为拥挤不堪。

二、商業貿易的变化：除农民自产自銷活动范围扩大外，小商販貿易由于取消了地区封鎖，也比以前活躍多了，越区跨境流动供应的小商販担挑趕集的大有增加，如桥东鎮經常有二十多个小商販到附近的洛湖桥、秀才埠、張家巷各集市上去流动供应。很多小商販到外地組織貨源进行流动供应，如袁家渡合作商店到临川李家渡販来甜酒，小港合作商店到南昌进来一角二分一斤的便宜醬油在市場上出售，很受农民欢迎。

三、手工業的变化：过去因受原料限制，往往停工待料，停止生产，現在能在产地或市場上直接买到原

料。另外，由于市場上农民自产自銷的竹木器上市量增多，带来了两种影响，一是农民自产自銷的竹木器質量好、价格便宜，刺激了手工業者对产品質量的提高，另一种是手工業产品成本高，質量次的，产品銷路受到阻碍，有的手工業社停止了生产。

四、价格的变化：市場开放后，进一步刺激了农民开展副業生产，市場上交易的产品品种和数量都增加了，在价格上一般也有所降低，如农民自产自銷的谷籬，比当地手工業生产社同样規格的谷籬，每担可便宜五角錢；尙庄上市的鮮魚由过去每斤四角下降到三角二分。

五、飲食業的变化：随着市場的开放，飲食業的業務也扩大了，如洛市合作飯店一夜最多住过七十多人，这是过去沒有过的事情。曲江合作飯店过去每圩卖飯只要四十斤大米就够，現在供应一百斤还感到不足。

此外，随着自由市場的开放，也出現了一些問題。第一个問題是某些农业社經營商業活动，出現了轉手买卖、价格过高、利潤偏大的現象，据荷湖区十月二日（集日）的一天統計，就有十二个农业社的四十多个人从外地販运干魚、豆豉等到市場上出卖。第二个問題是有些商品的上市，已直接影响到統購統銷的执行，有些农业社社員將統購統銷的物資加工成品在市場上出售，如荷湖区廖桥乡亢里村农业社有很多社員將分得的粮食加工成米粉在市場上出卖；張巷集市上有七、八个豆腐攤在市上出卖，这完全是农业社自己加工的。我們認為这样作是不对的，应当进一步对农民加强宣傳，使經商的农业社或农民自觉地放棄商業活动，轉向副業經營。供銷社应支持农业社寻找各种农副产品的銷路，帮助农民多头多路开展副業生产。

編者按：这篇文章对农民从事商業活动的問題还没有說清楚。如有的农民把豆子加工成豆腐，把粮食加工成米粉来出卖，算不算是商業活动？还須要好好分析一下，作进一步研究。我們認為如果是用完成統購任务以外的粮食加工成豆腐、米粉等，拿到市場上出卖，就不应当算作商業活动。

（上接第十面）

市場上市量又逐漸上升；又如不久前轉盤市場采取超过参考价即不給过磅的办法，結果形成市外成交。因此，根据客观情况，主动地拟定市場成交参考价格，征得买卖双方同意作为执行价格的办法，就能稳定市場物价，有利于生产發展。通过代理店，还可以适当控制与分配貨源。农民貿易市場，常因某些产品供不应求而發生搶購。济南市的代理店針對这一情况，目前对出口和支援大城市、工矿区的产品，如核桃、桃仁、蘋果、紅棗等商品，都按牌价收購，交給山东省社干鮮果批發站，仅据九至十月份統計，代理店代供銷社收購的十六种干鮮果达八十九万多斤。对一般供不应求的商品，即根据需要的需要緩急，統一分配貨源。



# 兩個值得商榷的問題

毛 礼 鉉

清江縣的臨江和吉水縣的金灘二鎮，在放寬市場管理後，小商販的勁頭大了，農民貿易活躍起來，集鎮上買賣的東西和花色日益增多和齊全。過去脫銷的髮卡、髮網、毛綫針、茶匙等都上市了；過去很少上市的小子、糠粳、菜秧等物資，農民也拿出來賣了；上市的各种蔬菜、雞、鴨、蛋品、小豬等也多了；市場比過去確實更繁榮更活躍。這兩個集鎮市場今年十月份的營業額，比去年同期增加了百分之二十二到二十七點五二。

農民貿易的活躍，給農業社的蔬菜、篾器等副業產品在當地市場上找到一部分銷路，調劑了農民之間、社與社之間的余缺。但是，也有農業社或社員進行商業販賣和長途遠銷的現象。如十月二十九日在金灘鎮街上，有三十多個農民販賣了十七種商品；臨江鎮附近的楓林高級農業社販運柿子五千多斤到南昌出售，其中有四千斤是向社外採購的。臨江區許多農業社正準備把桔子裝運南昌，有的還準備運銷上海、南京。當地有關部門對副業生產的界限還分不清，為了增加農民收入，片面照顧開展副業，加之對自由市場開放範圍、農民貿易的性質了解不夠，因此這些問題還沒有得到解決。

問題很明顯，農業社經營商業販運，從商業盈利中去增加社員收入是不對的。我們特在金灘作了調查，雖然有些農民經營商業販運賺到不少錢，有的甚至賺了幾百元，但從許多方面來看都是不利的。由於他們缺乏經營商業經驗，對市場變化情況掌握不住，失利的情况是容易發生的，譬如金灘鎮有一個農民販來的草蓆，原來叫價二元八角一床，結果賣不出去，願以成本價二元二角轉賣給合作商店。三湖鄉曾家坊農業社到蘆溪賣出柿子帶回草蓆一百二十床，因規格質量差在市場上銷售不出。同時，農民販運商業本小利大，要求脫手快，因此對初級市場價格穩定帶有破壞作用，如金灘供銷社和小商販暫時缺少的商品，農民便高價出售，草紙牌價每刀為一角一分，農民賣價二角二分，黑綫帽牌價每頂三角七分，農民賣價五角，干魚牌價每斤五角六分，農民賣價七角二，髮網牌價每只一角，農民賣價三角五；但供銷社和小商販都有的商品，農民便低價出售。這樣一來，使農民買貨時擔心怕上當，吃了虧的農民非常不滿，也影響了小商販的正常業務。特別是農民出外搞商業販運，會影響農副業生產。金灘高級社第一分社的四個農民帶了二百四十元外出販豬崽，已有二十多天沒回家，社里要割豬草、挖紅薯，也無法找回他們。

根據以上情況，我們認為對農民進行商業販運的問

題，有關部門尤其是農業社應當說服制止。開展農民貿易只能限于自產自銷，即使自產自銷也只宜在鄰近地區，或根據歷史習慣在隣縣城鎮出售，不宜長途運銷，應當按照社會分工，農業社集中搞生產，引導他們多搞生產性的副業，增加社會財富，增加社員收入，由商業部門來負責做好運銷工作。因此，這就要求供銷社要適當調整某些農副產品的收購價，縮小一些商品的產銷差價，並積極做好收購業務，盡力幫助農業社推銷各種農副產品。

小商販自行向外採購貨物，對補助供銷社貨源的不足、促使供銷社改進業務、滿足市場需要等方面都有很大好處。臨江鎮的大多數合作商店，十月份以來，都分別到南昌、崇仁、丰城、長沙等地採購商品，採購的商品一般都是市場脫銷或過去未經經營過的新商品。但他們向外採購還有一些問題：（一）與供銷社聯繫不夠，進貨時不摸底，有少數商品重複進貨；（二）向外地採購受到外地批發單位的阻撓，不批發給或搭配冷貨；

（三）由於過去的關係打斷，很久沒聯繫，一時對市場變化情況不了解，加之供應緊張的商品不易得到批發價，向零售店採購又恐價格過高，因而常撲空，如金灘鎮百貨業兩趟帶六百元外出採購，只買回四百元的商品；文具業帶一百元到吉安一趟，只買回十多元的商品。

在組織小商販向外採購貨物的工作上，目前對合作商店的貸款已解決，臨江鎮已貸出一萬四千多元，較去年同期增加將近四倍，如果能解決進貨中的其他問題，小商販的積極作用就會有更大發揮。為了解決這些問題，首先，供銷社應經常與合營、合作商店交換市場變化情況和商品余缺情況，研究向外採購商品的計劃，有組織的進行進貨，避免重複。國營公司、供銷社對小商販應給予支持和鼓勵，實行自由選購。

其次，為了便於小商販進貨，和外地建立一定的固定聯繫，經常的掌握貨源，供銷社可根據小商販的力量，劃出一部分小商品由小商販來組織貨源，負責市場供應。

再次，供銷社已有的適銷商品，合營、合作商店可不向外進貨，但質量較好、價格便宜、花色新穎的商品，還可以適當採購一部分，以便更好地滿足群眾的需要。同時，對合作商店自行採購的商品，如屬供銷社沒有的貨，一般可讓合作商店自行訂價，報告供銷社備案即可。

# 有計劃地开展行棧交易

馬 澤 俊

自今年全國供銷合作總社採購會議以來，特別是在開放國家領導下的自由市場以後，各地為了組織農業社、農民和小商販進行自由交易，已較普遍的重視了開展行棧交易工作。目前，不少地區除已恢復和建立了一些私人代理行棧外，有些供銷社也適應新情況的需要，已經或正在建立着行棧組織。

行棧在暢通物資交流，活躍市場，便利群眾購銷等方面所起的作用是十分顯著的。今後，隨着農副業生產的發展和自由市場的開放，各地有計劃有領導地開展行棧交易，是非常必要的。

怎樣開展行棧業務，行棧的主要任務是什麼呢？根據部分地區開展行棧代理業務的情況和經驗，提出以下幾點初步意見，供各地研究參考。

第一，關於行棧代理業務的任務問題。按照保持原有的經營特點和有利於暢通物資交流的原則，我們認為，今後行棧的主要任務應該是：（一）在自由市場上組織產銷直接見面，指導農民貿易；（二）為農業社、農民、小商販辦理代銷、代購，有條件時也可以辦理代存、代運、代交稅款等業務，或接受供銷社的委託進行代購代銷；（三）在产品剩餘過多，或發生嚴重脫銷的情況下，根據需要與可能條件，可以适当自營一部分，以滿足產銷雙方的需要。總之，應該通過行棧進行組織成交、代購代銷和在必要時的自購自銷等活動方式，根據行棧的具體條件，求盡力發揮它調劑供求、平穩價格和活躍市場的作用。

第二，關於行棧機構的設置問題。行棧機構的設置應視為整個商業網的一個重要組成部分。為了充分發揮行棧的作用，選擇適當地點，合理地恢復與設置行棧網是十分必要的。各地應根據便利群眾購銷（這應該是主要的），又合乎經濟核算的原則，結合商品流轉渠道的實際情況，在大中城市、重要集鎮、交通要道，以及小土產的集散市場，都可以考慮適當進行設置。目前建立行棧機構是有許多有利條件的。據了解不少地區過去都有舊的行棧組織，有人員，有技術經驗，有房屋設備，可以适当利用起來。有些地區（如北京郊區）供銷社早已設有農民服務所等類機構，招待進城農民食宿，或兼辦一些代銷業務，已取得了初步經驗，在這個基礎上擴大代理業務是很方便的。另外，在那些沒有基礎的地區，亦可以采取重點試辦取得經驗，再行推廣的辦法，或者采取如同遼寧岫岩縣的做法，即先利用採購站兼辦

代銷進行試辦。這是一個重要問題，究竟如何辦理才好，各地應在黨政統一領導下進行。我們認為，應首先發揮原有行棧機構的作用，有必要時可以根據需要恢復一部分或建立一部分。

第三，關於行棧代購和代銷的品種與範圍問題。經驗證明，無論是供銷社直接設立的或組織商販設立的行棧，其經營的品種和範圍，除特殊情況外，一般應要求根據“主隨客便”的原則，也就是說凡國家實行開放的產品，以及完成國家統購和統一收購的產品的剩餘部分，只要生產、販運和消費者提出請求，應盡力接受他們的委託代理購銷。但是，這也要從實際出發，應根據各地的經濟條件，各個行棧的管理水平、經營力量和經驗，以及購銷門路等條件，掌握“由少到多，穩步前進”的方針開展業務，以防止盲目經營，造成損失。另外，由於農民貿易受生產的影響季節性較強，因此行棧經營的品種，一般以綜合的一攬子經營為宜。這樣既能充分發揮行棧的經營潛力，也有利於核算。

第四，行棧的經營方式應靈活多樣，力求便利顧客購銷。以下四種代銷方式，可供各地參考：（一）集市場設攤或行棧門市代銷，這是各地農村比較普遍採用的方式。即農業社、農民把產品送到行棧，當天集日銷不掉的，由行棧代存起來，等到次日或下個集日繼續銷售；（二）預先約定、組織代銷。即行棧根據出售者的委託，先聯系好銷路，再通知出售者直接運交購買者，這種方式比較簡便，不辦理代存，責任小，對於一些因目前儲存設備條件差不易保管的鮮活商品，可以廣泛地採用這一方式；有些地區試辦代銷而沒有代銷機構的，也可以採用這種方式；（三）代運代銷。有些產品當地不好銷，或者是農業社、農民要求運往大城市出售，代運費用由委託者負擔，代運代銷也是由行棧先聯系好銷路，避免盲目運銷的損失；（四）換購換銷。過去行棧之間有互相調劑代銷產品的作法，即這一行棧委託另一行棧以代銷產品換回委託代購產品，這種地區間和行棧間的調劑有無的作法，在今後還是可以适当採用的。

第五，關於行棧如何掌握價格的問題。行棧確定代購代銷的價格，應掌握按質分等論價和買賣雙方自願的原則。雙方自由議價，行棧可不加限制。目前各地行棧比較普遍地採用由交易員每日舉行碰頭會，根據產品供求情況、過去成交價格及國營公司、供銷社的牌價等情



况，规定参考价格，以供购销双方议价成交，当双方争执不下时，再由交易员从中调解，按质论价，经买卖双方同意成交。这种作价办法是可行的。另外由于行栈有协助国家掌握市场价格的责任，当市场价格过高或过低时，可以尽量教育出售者、购买者以正常的价格成交，还可以通过吞吐业务活动领导市场，平稳物价。至于行栈接受委托代销农业社、农民完成国家统购和统一收购的剩余产品时，则必须服从和执行国家规定的价格政策。

第六，关于行栈经营管理上的几个具体问题：

(1) 行栈应如何解决产品剩市和脱销问题。据目前各地初步经验证明，在产品供不应求的情况下，行栈可以采取：派员、写信或组织小商贩到产地采购；淡季时组织货源进行储备；根据需要的轻重缓急适当分配货源；以及介绍买方直接到产地采购等等办法加以解决。在产品剩市的情况下，行栈采取：组织需货单位以稍低于市价的价格收购，如仍不能解决时，组织商贩相互协助找销路，以及对有销路的或可以加工的产品，由供销社与行栈以稍低于市场价格收购，或次日就市出售、组织外销等办法加以解决。这些办法在不少地区已取得良好的效果。

(2) 建立保管和账务手续制度。行栈的代购、代销以及代存业务，都需要保管，所以建立保管和账务手续制度是十分必要的。河南光山南向店行栈过去常发生卖错农民存货和以多卖少等问题，今春组成农民服务部后，设有专职的司账员，保管员，来货先登账再交保管存放，标明存户姓名和存货的品种数量，卖货由司账员开票交保管员提取，每集开市前和散市后，都进行一次货物盘点和结算账目，出售者凭票取款。这样，就避免了差错现象，改善了经营管理，也取得了群众的信任。

(3) 行栈业应继续保持原有的服务周到的特点，

采取各种措施，尽力方便顾客，如不断改善储存设备，办理代运、代加工业务，便利顾客食宿等。从不少典型地区的经验来看，代销价款一般应在销货后与委托方结算为宜；但在某种情况下，如农业社急需用款而代销产品一时卖不掉，或农业社委托行栈代存代销等，如果行栈基础较好，在力量许可的条件下，也可以适当预付给他们少部分现款，在结算时扣还，预付款利息应由使用者负担。这种办法委托者是欢迎的。

(4) 行栈代销农副产品，应主要根据委托者的要求和考虑本身的营业条件等情况来确定是否采取批发、零售，或是批零兼营。根据各地经验一般是大中城市代销数量较大，以多搞批发为宜，县以下农村集镇代销数量较零星，可以批零兼营。

(5) 目前各地行栈代销手续费规定不一，一般在3—5%左右，高的则6%，最少的是千分之一。有些地区向买方收取，有些地区向卖方收取，还有些是买卖双方兼收的。我们认为，依照按劳取酬的原则，行栈对插手经营的代购代销业务，手续费是合理的，抽取手续费是可以的，收取的办法目前不必强求一致，手续费率应根据不同的品种、经营方法，以及当地习惯等具体条件分别确定。既不宜过高又要合于核算，收取手续费的对象，主要还应根据各地的固有的习惯。对于收取手续费不合理的如有些地区对农民自由议价成交，行栈不插手经营的产品也收取手续费，这种作法应当纠正。

开放市场以后，行栈已成为领导自由市场，特别是领导自由市场价格的一个有力的武器。因此，今后除了行栈本身在组织上、业务上、经营管理上应逐渐健全起来，加强其服务职能以外，各地工商行政部门和供销社对行栈加强领导也是必要的。根据有些地区的经验，有条件的地区还可以组成行栈小组，规定章程，加强市场管理工作。

## 一个由小到大的集镇土产服务所

张 晓 祖

戴 秉 春

一九五四年秋末，江苏江宁县六郎镇的市场上，出现了蔬菜、瓜果等土副产品交易不活跃的现象，上市的品种少，销路又不畅，像洋葱、蘿蔔等经常供过于求，销不出去。有些牙纪商贩存在高额佣款的陋规，经营作风很坏，群众不断要求供销社为他们出主意，想办法。

六郎镇供销社为把市场搞活，便先着手对牙纪商贩进行了思想动员，经过酝酿，有九个牙纪商贩自愿组织起来，成立了土产服务所。服务所成立后，陋规取消，经营作风改善，但由于业务范围小，经营能力不足，收益微薄，交易员的生活维持不住，有时每人每月只能拿到四、五元钱，大家的思想都很动盪，有的人退了出

去，有的打算散伙单干。这是一九五四年十二月份以前的情况。

一九五五年春，供销社对这一问题引起注意，一方面调配牲畜市场交易员姚德才（党员）到服务所加强领导，并从资金上、业务上给予支持，服务所的营业逐步从好转到扩大。今年元月到九月，服务所的经营额为五万五千多元。

服务所在开始时只是做一些代客买卖的交易，就是这一项业务，今年一至九月份的经营额就有五万零七十三元。服务所根据自愿原则，着重替当地农业社和农民推销土副产品，销售的对象包括当地农民、小商贩和外

地的小販。價格是由供銷社參考牌價核定，鮮活商品也可早晚市價不同。交易的方式是：買賣當面，自願成交，當場清賬，服務所收取賣方百分之五的手續費。

服務所為了推銷當地供過於求的土副產品，還開展了自營購銷業務，今年一至九月份向外地推銷的白芹、洋蔥、瓜果等就有二十多萬斤。有時農民當天銷不掉的柴草和易于保管的少量蔬菜、菱角等，服務所為照顧農民往返不便，就代為保管、代為銷售。以上這些辦法，很受群眾歡迎。

今年二季度開始，服務所又接受了國營公司和供銷社的代購業務。最近已和水產公司訂立了代購一萬斤魚蝦的合同，並和供銷社訂立了代購四萬斤蘿蔔的合同，還準備與食品公司聯繫，在今冬代購雞、鴨、山羊等產品。這樣，土副產品的銷路更有把握，業務也進一步發展了。

六郎土產服務所的業務所以能夠由少到多，由小到大，當然和供銷社的領導幫助不能分開，但這不是唯一的原因，更主要的應該說是：市場需要它，群眾需要它。通過它的業務的不斷發展，已經顯示出它對活躍市場、溝通產品暢銷的積極作用。

從幫助農民擴大土副產品銷路，增加農民收入方面來看，土產服務所辦了很多好事。如服務所與六郎、朱寧等農業社簽訂了代銷魚蝦合同，根據市場需要分批出售，農業社幹部認為：銷路有保障，委託服務所代銷，

節省了人力，又可放心。農業社幹部樂於委託服務所代銷是有來由的，今年六月份，六郎農業社的一船洋蔥在南京賣了兩三天都沒賣出去，損失很大，而六郎土產服務所運銷同樣的洋蔥，由於保管技術好，有熟悉的業務關係，貨到隨即銷光。因此，六郎、朱寧兩個農業社的洋蔥都願意委託服務所代銷，前後共銷售了兩萬多斤。服務所對農民自產自銷的產品不加限制，群眾感到交易自由，農民普遍反映：有時間就自己賣，沒時間就叫服務所代銷，太便利了。現在有些農民因農活忙，就叫小孩子拿來蔬菜叫服務所代銷，他們說：服務所公平交易，老少無欺，可以放心。

土產服務所的成立和發展，也補充了供銷社經營上的不足。譬如供銷社的苗豬供應不足，採購也感到困難，有一次供銷社在外地採購的一百四十頭苗豬，因對技術不夠熟悉，採購來的苗豬大都是“攻地龍”（肚大、腿短、前胛窄、不易養大），農民不願要。從今年八月份，供銷社發揮了服務所的作用，貸了四百元款，在太興等地採購到一百五十頭苗豬，適合群眾要求，很快就銷售一空。今年中秋節前，市場缺乏蒜頭種和梨，服務所及時從高郵、淮安等地採購了蒜頭種九百斤、生梨兩千斤，緩和了市場供應緊張的局面。目前，六郎供銷社幹部頗有感受地說：“採購小土產，我們還不如服務所，今後還要更好地發揮他們的積極作用。”

## 皆大歡喜的由來

楊仁華

浙江余姚縣供銷社副食品採購批發站在土副產品的採購運銷業務中，運用多種經營方式，發揮農村各種商業組織的作用，及時地推銷了農民的土副產品。具體可分為四種方式：

一、組織農民貿易，有兩種辦法：（一）縣社在余姚鎮設立固定交易所，按市價組織產銷直接見面成交，一方面組織自流的農民入場交易；另一方面還根據消費者的需要，有目的的下乡組織農民入場成交。交易所只負責驗貨過秤、結算等責任，收取一定的手續費（賣方出百分之五，買方不收）。這樣作的好處是：農民有固定的出售地點，避免沿街叫賣，肩挑往返，浪費時間和勞力；市場通過這種形式，可以組織貨源為城鄉廣大消費者服務，如今年八月份當地受台風災害後，蔬菜非常缺乏，交易所即派人八次深入到周東、周潮、墊橋等鄉以口頭合同方式向農民組織了蘿蔔、白菜、青辣椒等七、八萬斤，供應了群眾需要。（二）根據購銷習慣和流轉方向，組織產銷兩地直接掛鉤，由農民自己裝往銷地出售，縣社副食品採購批發站負責統一安排、平衡計劃，

監督合同和指導價格，不收取經營費和手續費。這樣作的主要好處是：能減少經營環節，縮小城鄉差價，保證了市場物價的穩定，增加了農民的收入，又可以解決甲地脫銷、乙地積壓的矛盾，減少物資上和人力上的損失。如上半年出產的春毛笋，產量大，季節性強，上市數量又隨氣候變化而增減，天熱時上市很多，天冷時就很少，同時此種產品又很難保管，所以縣社除自己經營一部分，掌握市場購銷價格外，其餘均採取產銷直接掛鉤的辦法推銷了，共推銷了二百多萬斤。

二、替農民代銷，代銷的形式主要分為三種：

第一種是當地產品當地銷不完，需要向外推銷的，縣社副食品採購批發站事先向外聯繫找好銷路後，即組織農民集中外運，縣社代辦運輸，農民派代表前往銷地直接交易。包裝運雜費、損耗和市價高低，全由農民自己負責。縣社幫助大力推銷，只收取百分之五的手續費。如在今年第二季度中，替農民代理運銷到上海等地有水果（楊梅等）共一百多萬斤，每担除運雜費外還比當地售價高一元多，替農民多增加收入一萬多元。這樣



作的主要好处是减少了商品流转环节，增加农民收入，还节约了农民的劳动力（本来农业社至少要派三个人才能推销这些产品，今年只派一个人就够了），对消费者也减轻了负担，供销社又取得了一定的手续费。在运输上，改变了过去杨梅只装火车零担快件的习惯，可以有计划地组织几个农业社一起装车出运，这样按实运七十万斤计算，即比往年用零担节省了运杂费一万五千六百多元。这种办法，供销社事先要找好销路，然后与农民协商妥当，订立代运代销合同，并要事先准备好运输工具，紧密衔接运输计划，以免产品霉烂变质的损失。

第二种是产地直销的产品，农民忙于生产无空上市出售，县社副食品采购批发站根据农民的要求和市场的需要，派人深入农村，代运代销，这样便于农民出售，避免因农忙无暇而使产品变质损失，节省了农民的劳动力和运杂费用，县社只取手续费百分之五。在第二季度中，县社派人组织了民间的小船，深入到山区梁乡、上下冯等地替农民代运代销了毛笋三十多万斤。

第三种是农民运来委托代销。农民运来县社的产品如当天售不完，即采取寄存代销或委托代销等办法，帮助农民找到产品销路，如第一季度中，即替农民代销了一万多元的水果。

三、供销社自己插手经营。对一般零星、分散的产品，在农忙季节时，外地或本地市场又非常需要的情况

下，为节省农民劳动时间，县社即组织力量深入产地采购，如在八月份受台风灾害后，城镇市场副食品供应非常紧张，供销社即到产地收购了分散零星出产的冬瓜、藤蓊等产品，消除了市场供应紧张的现象。

四、组织和发动小商贩经营与推销。鲜蔬菜、鲜水果等特点，是投售农民较多，供应面亦广，品种复杂，又易霉烂变质，光靠供销社来推销是绝对不行的。因此，供销社把全县经营蔬菜、鲜水果业务的小商贩，组织在市场的周围，作为基本推销力量，调剂市场供应，对过剩产品，要按质论价发动他们大力推销；对市场缺乏的商品，组织他们向外地和深入农村去采购，如夏天时西瓜一时上市过多，就发动小商贩按质定价向外地推销了一百五十多万斤。又如八月间受台风灾害后，干鲜蔬菜供应紧张，即组织小商贩向外地采购了藕干、紫香菜等三百多担，满足了消费者需要。此外，县社副食品采购批发站还组织了一个残次果蔬推销小组，凡交易市场上的剩余和残次的果蔬，则降低价格，由小商贩运往各地去推销，使农民的产品减少了霉烂变质的损失。

通过以上四种办法，解决了产品销路，增加了社员的收入，减少了商品流转环节，对供销社又有一定的积累，消费者也减轻了负担，小商贩增加了利润收入，可以说是“皆大欢喜”。

## 在新的工厂企业区 建立新型的农民贸易服务部

河南省供销社工作组

孝义镇是河南省巩县境内一个新的工厂、企业区。目前全区的人口比去年同期增加30%，职工和职工家属占总人口比重很大。

人增多了，蔬菜也需要得多了。不过这儿是山区，蔬菜生产量很少，蔬菜少，就形成了抢购，曾一度发展到买菜的人比卖菜的人还多，人们甚至为买一斤菜而争吵不休。市场一片混乱，群众怨声载道。

孝义镇农民贸易服务部在九月一日成立起来。服务部首先集中力量解决蔬菜供不应求的矛盾，决心作到使广大群众及时吃上价格合理的新鲜蔬菜。他们的决心没有成为空言，现在，每日上市的蔬菜由原来的一千二百斤增到八千斤，最多还到过一万二千斤。群众买菜再也不用不着起五更了，而且买多少、买什么能够如愿以偿。

农民贸易服务部为组织蔬菜上市，一方面依靠现有菜贩扩大宣传，以菜贩串连菜贩，宣传的内容主要是说：孝义市场需菜量大；在价格上自由议价，买卖双方同意成交，服务部不予干涉；服务部负责解决销路。另一方面，服务部还派人深入产菜区的农业社、或写信与

外地联系，说明菜到保证及时能销，保证价格合理。经过这一番的宣传和联系，原来一些菜贩误认为“服务部又是供销社的，价格不自由”等思想顾虑解除了。目前，不仅孝义周围三、五里的回郭镇、菜庄、偃师县槐庙等地的蔬菜，大量出现在孝义市场上。宝鸡等地的蔬菜也不远千里而来。

蔬菜货源解决后，又如何保证及时推销和价格合理呢？服务部在这个工作上妥善地解决了三个问题：

一、在价格上，服务部掌握的原则主要是买卖双方同意，但又是本着贩运者有利、消费者不吃亏的精神。根据蔬菜季节、上市量多少及参考外地的蔬菜价格，适当灵活掌握。如白萝卜刚出现在市场时，是量小、买主多，小贩要八分钱一斤，而买者也乐意要，服务部就以八分成交，现在大量上市后，已由八分降到五分到四分。宝鸡小贩刘振运来三千斤土豆，开始要卖一角二分，而买方某工厂每斤只出八分，最后经贸易员协商，以九分一斤成交了，贸易员并向刘振说明，现在郑州市的土豆每斤只一角钱。服务部在掌握价格方面，还采用

了和上集購菜的伙食單位联系，讓各單位把需要的品种数量告訴貿易員，由貿易員和菜販協議成交。他們采取使買菜的伙食單位尽量少与商販直接論价的方法，避免了賣者見買者多时而盲目抬价的偏向。

二、在蔬菜推銷工作上，因服务部与各單位联系的好，一般是在十二点鐘前可推銷出去，在上市量超过需要而到十二点鐘售不完时，服务部通过五个办法解决：

(1) 首先和大的伙食單位联系，取得他們的支持，以稍低于市場价，讓他們留下；(2) 和本集的蔬菜合作小組协商，以低于市場稍高于他們的進貨价批發給他們，等第二天再零售；(3) 对上市过多的蔬菜如通过以上兩種办法仍解决不了时，取得供銷社的同意，只要适合供銷社醬菜加工部的需要，虽然价格要比供銷社在产地收購稍高一些，但供銷社也包起来，在价格上不使小販吃亏，十月份以来，供銷社已收購集后所剩的白蘿蔔三千多斤；(4) 对剩菜的小販，如果有兩個剩菜数量都不多，住一夜經濟上都有困难时，便發動一个小販把菜以批發价兌給另一个小販，第二天再零售；(5) 以上四种办法还解决不了时，服务部以銀行貸款收起来，第二天再零售，利潤上只要能解决銀行利息就行。

## 济南市干鮮果市場上的代理店

王博晉 迟俊成

山东济南市現在有五个代理店，从業人員共有六十二名。这些代理店，是在一九五五年下半年对私营工商業进行社会主义改造时組織起来的。五个代理店都是公私合营。目前已成立了总店，采取分散經營、統一核算、各負盈亏的經營方式。这些代理店自公私合营后，旧的惡劣的經營作風已基本改变，好的經營方式有些被保存了下来。它們在溝通城乡物資交流，活躍市場，穩定物价，便利購銷等方面，起了不少作用。一九五六年一至十月份，它們共經營了干鮮瓜果、蔬菜、小杂粮等七十九种产品，比一九五四年增加十一种，經營額是一百二十五万三千元，比一九五四年全年增加53.3%。

代理店的主要業務是代客买卖，其代銷对象是農業社、农民、小商販和外埠的公私合营商店。銷售对象主要是省內外的国营公司、供銷社、合营商店、合作小組及小商販，只作批發，不作零售。对較大宗水果蔬菜如山楂、柿子、柿餅、生姜等商品多銷京、津、滬、浙江等十多个省、市。据十月份統計，外銷总值达十一万四千多元，即占全部代購代銷額的35%，其它都銷济南市和临近各县。

代理店設有頂棚的交易場所和宿舍、牲口棚，除負責招待住宿外，主要是負責組織成交。代買方过磅付款，購置包裝容器，挑选和包裝，短期保管，办理運輸

三、在天气發生变化，或因其它原因，蔬菜上市量不能滿足群众需要时，对所有上市的蔬菜，除留一部分照顧群众零星購買外，其余就根据各伙食單位的需要量，采取适当分配的办法进行解决。

由于服务部在价格上掌握的合理，和各單位、小商販联系密切，服务部的威信正在日益提高。目前蔬菜的上市量維持在正常水平，在价格上也是穩定的。現在买卖双方不仅在市場上相信交易員的評議，而且有很多用菜單位和賣菜小商販不到市場上来，就直接委託服务部替他們成交。

群众对这一农民貿易服务部是欢迎的、信任的。为了取得群众进一步的欢迎和信任，在手續費方面，服务部还有必要研究改进，使它更加合理。如蔬菜买卖双方直接交易，而且是賣方亲手一、二斤零星銷出去的，服务部也收2%的手續費；另外，农民直接賣給伙食單位的鸡、鸡子，机关要証明報銷，农民不会写字时，經服务部开个報銷条，也收2%的手續費；这都是不够合理的。第一种情况今后就可以不收；第二种情况今后也不应收手續費，只收一点紙錢就行了。

手續等；代賣方驗稅、繳稅，并可暫借少部款項作为運費和零用。成交后，收買方代購手續費2%，收賣方代銷手續費3%（干果）到4%（鮮果、蔬菜）。一般情況下，上市的商品当天都能銷售完，如有积压的商品

时，由代理店負責与山东省社济南干鮮果批發站和本市的合营商店联系，組織推銷。代購的商品一般是在市場收購，如市場貨源不足时，即捎信給農業社和农民，組織貨源，不下乡收購。

代理店也有部分自營業務，对外埠所产的干鮮果，当市場供不應求时，即派人远地採購，在市場銷售，賺取購銷差价。目前对济南市場的干鮮果供应，由省社济南批發站負責，所以代理店經營的這項業務还不大。

代理店，对穩定市場价格，协助国家领导与管理市場也有一定作用。

农民貿易市場的价格，是受供求关系支配的，当市場上某些商品供不應求时，購買者就要抬价爭購，造成价格上涨；反之，价格又会下跌。济南市的代理店，为避免自由市場上的“滿天要价，就地还錢”旧習慣，对成交价格掌握的办法是：在每天开市前，由各代理店的交易員进行碰头，根据商品的上市量、市場需要量，参考昨日的成交价格和牌价，作出分品質的参考价，經买卖双方同意，作为当天的成交价格。但这一价格，只能作为参考价，如买卖双方不同意时，可由双方协商議价，价格过高时应說服教育，不作为死板的規定。这也是从教訓中取得的經驗。如今年八月份前，強調执行牌价，市場上市量突降，黑市成交很严重，經糾正后，（下轉第四面）



# 發揮小商販在採購業務中的積極作用

紀 禹

最近，我們收到一些讀者來信反映：在開放農村自由市場聲中，有些供銷合作社的幹部，害怕小商販擴大採購業務之後影響本身計劃的完成，因而對於小商販的採購業務，仍舊限制過嚴，制定出不少清規戒律，給他們在業務經營上增加了很多不應有的麻煩和困難。因此，有些小商販反映：“上級政策好是好，就是下邊不執行。”

各地供銷合作社對於小商販採購業務的限制，辦法是多種多樣的。有些供銷合作社，不僅規定凡是供銷合作社收購的產品，一律不准小商販經營販運，而且對於許多供銷合作社收購不了的小土副產品，也不讓小商販去插手經營；有的供銷合作社規定小商販販運的小土副產品一定要執行牌價，沒有牌價的也要經過市場管理委員會核定價格，以致不少小土副產品，小商販因為所獲利潤過小，不願經營。個別地區供銷合作社，甚至曾經發生過強迫壓價收購小商販已經收到手的產品的現象。例如江西贛縣沙地供銷合作社副主任，聽說小商販深入產地收購了一些木炭、雞蛋的消息之後，便馬上親自跑了十五里路去壓價搶購下來，使小商販虧了五元老本；福建建甌縣房村供銷社，將小商販收購的筍干按照牌價搶購下來之後，還擅自處以50%的罰金。這些錯誤做法的結果，不僅直接影響小商販的經營積極性，而且造成了物資交流中人為的阻滯現象。

事實證明，所謂“允許小商販自由採購和自由販運之後，將會奪去供銷合作社的生意，影響到採購計劃的完成”的說法，是很不正確的。小商販自由採購和自由販運的範圍，究竟是有一定限度的，絕大部分的（約占70%）的物資，其中包括對國計民生有重大關係的主要物資，仍然是歸國家掌握，由國營商業或委託供銷合作社收購。允許小商販自由採購和自由販運的，只是一部分小土副產品。這些產品十分零星分散，其中絕大部分都是供銷合作社所沒有也不可能完全經營起來的。如果今後供銷合作社能夠很好的運用小商販經營這些產品的特長，積極開展代購業務，那麼我們的收購品種和經營額，不僅不會減少，相反的還會增加。例如貴州省鎮寧縣安西區供銷合作社，自從積極組織小商販開展代購業務之後，立即扭轉了採購業務消沉的局面，僅在一個月中，小商販替供銷社代購的小土產和廢品的總值即達二千六百餘元，超過了該社過去各月份的採購實績。河南省湯陰縣宜溝鎮供銷合作社，取消各種限制，適當的

提高了部分小土副產品的價格，鼓勵小商販開展採購業務後，許多山區出產的柿子、核桃、山里紅、老姜等都源源上市了，僅供銷合作社土產收購門市部的收購品種就從八月份的37種，增加到十月份的65種，收購額九月份比八月份也增加了61%。

各地事實還證明：允許小商販在一定範圍內自由採購和自由販運之後，一方面可以減少商品的經營環節，降低某些商品的成本和零售價格，使廣大消費者能夠買到價廉物美的東西；另一方面也可以避免當地供銷合作社不注意收購或者收價偏低的現象，適當地提高某些產品的收購價格，以刺激廣大生產者的生產積極性。例如湖北省蒲圻縣盛產的楠竹副產品，過去因為無人收購，產量日益下降，竹枝、竹梢滿山拋棄，未加利用或很少利用。現在發動小商販深入產地自由採購和販運之後，過去市場脫銷的一些竹器，又重新恢復生產了。河南省湯陰縣宜溝鎮開放自由市場後，在十月八日到九日的物資交流會上，很長時間不上市的小豬娃，小商販們也從邯鄲、長垣等地販運了300多頭來。廣東新會縣開放自由市場，實行按質論價、自由採購、自由販運之後，不僅增加了上市的商品品種，而且促使當地某些出產的小土副產品的質量提高了；許多當地生產、當地加工、當地銷售的商品，零售價格降低了。例如該縣第四區的副食品價格就普遍下降了5%到8%。隨著自由市場的開放，取消了许多人為的限制，也進一步活躍了農村市場，根據宜溝鎮的調查，開放市場後，整個市場交易額比開放前一個月上升了18%；新會縣八月份全縣零售額則比七月份上升了8.5%。

但是，目前有些地區在放寬市場管理之後，也出現了一些小商販盲目搶購物資，任意抬高價格，造成某些產品價格不合理的上漲現象。因此，各地供銷合作社應該對小商販加強思想教育，廣泛宣傳開放國家領導下的自由市場的意義和作用，引導他們的經營積極性向正確的方向發展。對於某些產品因為價格太低而妨礙生產的，應該適當提高；對於某些產品的價格已經合理，而只是由於市場的盲目搶購而繼續上漲時，供銷合作社應該協助當地政府，制止搶購，實行議價和分配貨源；對於某些產品，因為一時的供過於求而使價格下降，為了保證生產者和販運者不致受到價格下降的損失，供銷合作社應該以合理價格照常收購。只有這樣，我們才能够保證市場的穩定和活躍。

# 領導小商販組織貨源

龐學龍

田心俊

自從國務院發出“關於私營工商業、手工業、私營運輸業的社會主義改造中若干問題的指示”之後，江蘇省大部分供銷社，均開始積極幫助小商販恢復原有進貨關係，組織和領導他們到外地組織貨源，據龍崗、南橋等32個集鎮的不完全統計，今年9月份小商販到外地採購的商品總額就達67萬元，約占進貨總額的30%左右。如松江县楓涇區小商販9月份在外地採購商品總額達62,920元，占進貨總額26.39%，比8月份進貨增加46.8%，採購商品有各種小百貨500多種。事實證明，凡是認真發動商販組織貨源的地區，都收到了一定效果。

第一、活躍了農村市場，進一步滿足了群眾需要。由於小商販商路廣、腿腳快，發動他們自找貨源後，就使得國營商業過去常常脫銷的小商品，重新出現在市場上。如常熟縣塘橋供銷社通過檢查，發現市場上有114種商品脫銷，除自行設法解決外，通過商販到外地採購，僅十天時間即組織到腐乳、麻線、水蔞等小百貨、副食品80多種，滿足了群眾的需要。其他地區也有同樣情況，因此，很多農民稱讚小商販：“眼靈腿快，真是供銷社的好助手。”

第二、擴大營業，增加收入，提高了商販經營積極性。隨着商販原有進貨關係的恢復，經營品種的增加，適銷貨品充沛了，因而他們經營情況有了顯著的好轉。震澤縣東山鎮8月份以前有30戶商販月月虧本，經營情緒低落，生活困難，向外採購商品後，目前不但全部可以維持生活，而且有27戶還超額完成了10月份的經營計劃。常熟縣塘橋醃醋商販9月份咸魚、咸菜、蘿卜等商品全部脫銷，只剩下油、鹽等四、五種商品，每天只營業40多元，通過向外組織貨源，現已擴大到20多種商品，營業額上升到100多元。小商販們反映：“自找貨源，質量好、價錢巧，營業擴大了，生活靠得牢。”

第三、促進了供銷社積極改善經營管理。江都縣宜陵鎮供銷社在未有組織商販自由選購以前，對小商品經營很不注意，常常出現倉庫里存貨門市脫銷的現象。從實行自由選購以後，他們便一面清查倉庫存貨，把所有的小百貨陳列出來；一面向揚州等地擴大小百貨的品種。現在供銷社經營的小商品比過去增加了30多種，營業額也上升了。

各地供銷社在組織小商販自由採購的工作上，一般是採取了以下辦法：

首先，通過召開商販代表座談會，摸清商販思想情況，排好四個隊：（1）市場商品脫銷隊：通過排隊，

找出原因，確定哪些是需要向外地採購的商品；哪些是供銷社有貨源不需要向外地採購的商品；哪些是供不應求的需要由供銷社進行統一分配的商品；哪些是部分不足的需要共同向外尋找貨源的商品，使小商販心中有數，避免盲目採購。（2）商路隊：排出了需要向外採購的商品隊後，再與他們研究這些商品的產地和來源，以及交通路線和採購方法等。（3）資金隊：排一排各行業的經營能力，對資金困難的通過銀行幫助他們解決貸款。（4）外出採購人員隊：一般均從各行業中挑選出業務熟、門路多、有豐富採購經驗的人員擔任。

在排隊之後，供銷社又進一步發動小商販從多方面恢復原有進貨關係。其具體辦法有幾種：

（1）開展“一封信聯系運動”。如奉賢縣南橋供銷社通過發動商販“寫信”同過去的進貨單位進行聯系，僅南北雜貨和百貨兩個行業寫出16封信，即接上6個關係，其中浙江肖山縣萬和鍋廠接信後還派了人來接洽，其它如浙江的陶瓷器，松江縣的銅器也都恢復了進貨關係；南通縣平潮鎮小商販通過寫信聯系，與上海、寧波、武漢等地恢復了25種商品的進貨關係。

（2）事先派商販代表到歷史上有進貨關係的產地進行訪問，摸清貨源，邊掛鉤、邊採購。松江楓涇區各行業之間都建立了聯系制度，一個商店派人出外採購貨源時要與其它行業商販聯系一下，了解需要什么商品，到了外地，如發現某一行業有貨，即寫信通知他們去採購，如文具合作商店到平湖縣百貨公司採購兒童玩具時，發現有鉛絲、元釘等當地缺少的貨品，即通知百貨合作商店去採購。此外，有的採取訪問當地同行同業和深入群眾中調查了解貨源的辦法，也收到一定效果。

各地供銷社在摸清貨源之後，一般採取了以下三種形式組織進貨：

（1）聯合採購：即以集鎮或以行業為單位組織聯購組，挑選業務較熟悉的商販負責採購，商品採購回來合理分配，費用公攤，這種形式適用於合作商店、合作小組和遠距離的大宗商品，也適用於資金少、人力不足、分散經營的小商販。好處是既可以節省人力和費用，又可以幫助那些缺乏經營能力的商販解決進貨困難。如奉賢縣南橋區有個地貨小販張育才，因為年紀大，資金少，進貨很困難，現在聯合採購後，進貨困難解決了，營業額比過去增加了一倍多。但這種形式也有一些缺點，主要是容易滋長一部分商販的依賴思想，外出採購的商販認為採購多少，反正合理分配，沒有獨自



採購的好處大，而且採購了暢銷貨大家爭着要，採購了滯銷貨大家都埋怨，因而影響了採購人員的積極性。這些問題，只要採購前準備工作做得好，不斷加強思想教育，國、合商業對某些貨源分配得恰當，還是可以克服的。例如楓涇區社為了克服上述缺點，在組織商販開展競賽中，把積極採購貨源也列為競賽指標之一，對組織貨源有顯著成績的列為評獎條件，因而大大鼓舞了他們的積極性。此外，對外出採購人員要注意在生活上和貨源的分配上，給以適當的照顧。

(2) 自購自銷：一般是短距離小宗零星分散或選擇性較大的商品。採用這種形式的主要是合作、合營商店等資金較大的商販，合作小組中經營水地貨、蔬菜等行業的，他們經營的品種多是當地貨源，所以也有採用這種形式進貨的。

(3) 供銷社帶領商販到外地或上級供貨單位進貨：採用這種形式可以發揮小商販熟悉消費者需要的特點，避免供銷社進貨不對路的現象發生。

各地在進貨方法上，主要有幾種：

(1) 通信聯系，郵寄匯款。這種方法的好處是：便利、及時，節省費用，避免盲目性。如如皋縣石莊鎮百貨業商販，通過通信聯系向靖江、蘇州等地購進了60多種過去國合不經營的小商品。松江楓涇區醬油業通過寫信聯系，增加了蝦子醬油、什錦菜、米醋等商品。奉賢南橋區採用這種進貨方法的小商販共有47戶，向外

地函購了各種小商品111種，其中很多都是當地脫銷已久的，例如過去市場上從來未有的雞毛帚等商品，現在顧客也能買到。

(2) 派人到產區或大、中城市進貨。有的是現款現貨；有的是簽訂合同定期交貨；有的是委託產地小商販代購；有的是掌握產品上市日期，派人駐地收購。這些方法都獲得了一定的效果。例如南橋區有429戶商販到外地採購的商品，就有1260種，其中水地業小組採購的商品大部分是國合不經營的。

(3) 委託航船帶貨。這種方法江南一帶商販採用較多，進貨很方便。

(4) 委託販商進貨。販運商商路廣，採購經驗豐富，對於那些資金小、人手少的小商販進貨非常方便。如南橋區四個販運商就有186戶商販會委託他們進貨，品種達968種。

(5) 與當地農業社、手工業社簽訂購銷合同。這種方法的特点是就地取材，就地加工，就地供應，不僅能挖掘地方貨源的潛力，支持了生產，而且對滿足消費者的需要也有好處。

(6) 設攤和下乡收購。如松江縣楓涇區地貨合作商店通過這種方法，在很短時間內即收購到鮮菱、蔬菜、雞鴨、鮮魚、螃蟹等鮮貨近10萬斤左右，及時滿足了群眾的需要。

## 改進批發業務，便利小商販進貨

湯陰縣鶴壁鎮供銷合作社

河南湯陰縣鶴壁鎮供銷合作社，為了做好小商販的貨源供應工作，充分發揮小商販的經營積極性，進一步改進了批發業務。

首先，在中心商店內取消了一切不合理的清規戒律，給小商販在進貨上的各種方便。例如在取貨時間上由過去下班後不批發的制度，改為“啥時取貨，啥時供應”，一天中進貨的次數多少不加限制；對不符合小商販要求的商品不許硬性搭配；取消過高的批發起點，改為零星、整批均可批發；中心商店沒有的商品，如果零售門市部有，那末就讓小商販到零售門市部選購，手續上由中心商店通過調撥後給予批發；在小商品差價上將十三種差價偏低的小商品，由過去10%調整為25%以上；對小商販自行開辟貨源的細小商品，由他們自行核價，供銷社不加限制。

其次，改進了批發部門的經營管理，建立了小商販定期座談會議的制度，了解他們的需要，根據他們的要求幫助制訂要貨計劃。為了克服過去進貨不對路的現象，在組織進貨時，採取了讓有經驗的小商販與供銷合

作社採購員一同赴公司選購的辦法，對國營商業和供銷合作社不能滿足小商販需要的商品，積極的組織他們到安陽、鄭州等地自行採購。

第三，在解決貨源的同时，對資金短少，經營有困難的19名小商販，

經本人申請，中心商店代其向銀行貸款2,100元，解決了他們沒有資金進貨的困難。同時根據中央稅收政策，簡化了稅收手續，對分散經營的小商販，實行了定期定額包稅的辦法，制定了九到十二月份的經營計劃和納稅計劃，解決了小商販怕估征稅收的思想顧慮。

經過採取上述措施，擴大了小商販的經營品種，滿足了市場需要。據九月底統計，供銷合作社批發品種由七月份的600種增加到900種以上，僅據雜貨、文具、百貨三個行業的小商販統計，經營品種已由七月份的710種增加到1,070種。隨着經營品種的增多，小商販的經營額和供銷合作社的批發額均有所擴大。據全鎮六個合作商店、二個分散經營的合作小組、五個代銷戶的統計，七月份經營總額只有18,639元，八月份上升到21,087元，九月份則上升到25,359元。小商販的實際收入，每月每人平均為30.85元，生活也得到了適當的安排。與此相適應的，供銷合作社第三季度的批發計劃也完成了137.4%，超額完成了計劃。

# 进一步提高农村饮食业的服务质量

陕西省供销社

陕西省农村饮食业大体有两种类型：1. 饮食业专营店。这类饮食店经营品种多、花样多，其中有的是合伙商店，有的是夫妻店或连家铺，具有较长的经营历史和一定的经营技术，资金较多，设备较全，有的还兼营旅店、骡马店，一般分布在交通线上和集市上。2. 饮食业兼营户。多以农或以其他职业为主，以开店卖饭为辅助收入，他们经营灵活性很大，有的逢集营业，背集生产，甚至客到生火，客走关门，这种类型的饮食店，一般只有简单设备，资金不多，经营单纯，但很合广大群众的需要。以上两种类型的共同特点是：经营分散，劳动性强，资金小，利润大，周转也快。

由于缺乏经验，有些地区只从便利自己领导管理出发，而没有按照不同饮食业的经营特点和便利群众出发，在组织改造中出现了很多偏差：1. 贪高图大，盲目撤点并店，过于集中庞大，造成旅客不便和内部的窝工现象，而且打乱了原有饮食业网的分布状况，使当地群众和过往行人都买不到饭吃。2. 一些地区发生了盲目过渡的偏向。3. 有些地区不分业务类别和各自的经营特点，主观包办，组成一揽子的饮食店，造成经营困难，群众不便。

对于饮食业的组织改造，必须根据其经营特点和照顾群众需要出发，分别对待。对于饮食业专营店，特别是同行同业或相近行业的饮食户，可以通过合作饭店（小组）的形式组织起来，集中经营，统一核算，但应该在适当地区设立分支店（摊），以便利群众。饮食业专营店中，那些具有专门经营特长的小饮食店（摊），最好采取分散经营、各负盈亏的方式，以发挥他们的专门技术和工作积极性。对饮食业兼营户，最宜采取登记管理办法，使其更好地为群众服务。在山区和偏僻的乡村里，对饮食业不要强调专行专业。对于那些思想意识较好，经营作风正派，在群众中有威信的饮食业户（不是经营特种食品的）在其本人意愿，供销社需要的情况下，也可以吸收为供销社的职工。

以往农村饮食业网的分布虽有其不合理的地方，但也有其一定的特点，所谓行路有“站口”到“站口”有饭吃。自从对饮食业进行全面安排改造以后，由于一些地区盲目撤点并店，打乱了一些地区固有饮食业网的组织，对原有的一些空白点没有填充起来，甚至又造成一些新的空白点。例如长安王曲镇，将全镇13户饮食业25人组成一个合作饭店，顾客经常拥挤排队。商县丹南地区每隔五、六十里路才有一家卖饭的，使行路的人感到食宿为难。

合理摆布饮食业网，最重要的方法是根据原来的分

布情况，结合农业合作化后的新变化和各个地区的不同特点，合理调整与加强，否则就不能与农村市场日益繁荣的情况相适应。根据丹凤县商镇的调查，背集买饭吃的人数在300人以上，逢集在2,000人左右。在这些用饭的人中，有：来往旅客、运输工人、赶集农民、流动商贩、当地居民和机关干部，这些不同对象，各吃什么饭，大体上是有区别的：农民一般重量不重质，要求花钱少，吃得饱，多喜爱吃汤面和馒头；搞运输的农民多自带干粮，用汤泡馍，一碗面，两碗汤；流动商贩和过往旅客，吃馍面为主，有些也吃炒菜；当地居民主要是给儿童买零食，要饼子最多；干部和工人有些吃炒菜和其他花样。从这个情况分析，在饮食业网的分布上，也必须参考顾客对象，不同需要、不同人数、消费数量等情况，统筹规划，全面调整。一般的说，在十字路口，交通线上，集镇两头固定性面饭馆要多设，季节性市场流动性摊贩要多，固定摊贩可以少，而且要随着季节变化和其他特殊情况随时加以调剂，例如交公粮、收棉花的期间，就临时分配一些摊贩到粮库去供应。目前农村饮食业网，随着商业网的下伸工作进行了调整或正在进行调整中，当前的主要工作是要进行一次深入复查，解决遗留问题，使饮食业网分布能更好地适应群众需要。

为了提高饮食业的服务质量，改善经营管理，各地供销社在这一方面做了不少工作。

一、合理安排劳动，发挥技术专长，增加食品种类，保持名菜名点。组织起来的合作食堂（小组），一般实行了小组或专人负责制，把全盘工作划分红案（作菜）、白案（作面饅）、炉头、腊肉小组、馍饼糕点、财会、招待等工序，分工负责、各务其业，克服了内部工作秩序上的混乱现象。对制作某种食品有专门特长的，让其继续发挥特长。如韩城谷村的炒糊饅原来是郭长永炒，群众反映味道不好，后来换田峻山炒，群众一致认为“炒得好、味道香”。原来由孙更祥打的饼子，群众反映说不好，于是把孙更祥调去作面，换薛自动打饼子，受到了群众的欢迎。保持与发扬当地的名菜名点，也是一件非常重要的工作。临潼县新丰街合作食堂组织起来以后，把花卷、包子、小菜等很久没有经营的品种恢复起来了，又增加了红烧蹄子、炖白肉等廿多种菜名；富平庄里镇饮食业组织起来后，除保持了原来的经营品种外，还增加了鸡米烧菠菜，椒溜春卷等十多种新鲜菜。此外，一般都能根据季节性特点，增加时令品种，如春节增加麻花，端阳增加粽子，油糕等，这样作受到群众热烈欢迎。

二、饮食业经营方法好坏，主要是接待顾客方式的



# 对风竹农业社明春生产资料需要的调查

巫溪县供销社文峯工作组

## 基本情况

四川省巫溪县风竹高级农业社，是今年八月由四个初级农业社合并起来的。全社有一百八十三户，一千四百四十二人，其中有全劳动力二百九十四人，半劳动力一百七十八人。当地是山区，收入以粮食为主，也有少数的药材和土产。副业方面，绝大部分是家庭副业，集体的副业仅饲养羊九只。

## 社员个人的需要和变化

据上、中、下各三户的典型调查，社员个人对春耕生产资料的需要及其变化情况，如附表一。

从表上的数字可以看出，社员个人对明春生产资料的购买总值有所上升，上升幅度是23.58%。在具体品种上，是上升的多，下降的少，如表上所列的十六个品种，上升的十一种，不升不降的两种，下降的三种。在上升的品种中，有九种是上升一倍。此外，有一些品种是今年没有购买而在明年需要购买的，如猪草刀、猪食桶等副业生产用的工具。

从上述的变化情况来看，是符合当地合作化后的实际情况的。因为农民才走上合作化道路，收入还不多，对生产资料的购买，还不能有较高幅度的上升，且主要

的生产资料由社里购买，因此，社员个人仍只能买一些最需要的小农具。如贫农熊明贵家中，有全劳动力两个，半劳动力一个，现在用的一把长叶锄是十八年前购买的，明年已不能再用了，才计划明年购买长叶锄一把。加以建立高级农业社后，有了统一的分工，社里对部分小型农具可以自己制造，就不需要再购买了。

社员集体生产后，在同一时间内同一工种进行劳动，对一些小农具不能互借互用，特别是劳动力的增加，一些未成年的男女也参加劳动，因此，凡属社员自备的某些小农具的需要量就成倍的增加。另外，由于社员家庭副业的发展，对家庭副业生产用的工具也显著增加。现在，社员们都很重视副业生产，他们说：不把副业搞好，要想穿好点、吃好点，根本办不到。

## 集体的需要和变化

风竹高级农业社今年购买生产资料的实绩和明春的需要量，如附表二。

从表上的数字来看，购买额上升是很大的，总值要比去年增加一倍半以上。这是因为农业社一年来积累了一定数量的公共资金，为了来年的增产，在生产投资上必然的会增多。在具体的品种上，饼肥、农药的需要量有显著的增加，饼肥增加十九倍，农药增加两倍多；在大型

好坏问题，因此，改善接待顾客的方法，是改善经营方法的重要关键。以往顾客进饭馆吃饭，招待员先让坐，再问顾客吃什么，吃多少，吃毕算帐，很方便。但组织起来以后，一些地区由于集中经营，供应点减少，用饭人数逐渐增加，忙不过来，便实行了卖票制度，顾客先去排队买票，自找座位，不仅是群众感到不便，而且食堂也增加了卖票管理人员，增大管理费用。现在一些地区（如白水、临潼等地）已经开始扭转这种作法，实行了先吃饭后付款的办法。为了防止差错，避免内部混乱现象，由食堂制作各种菜饭牌子，每天交给招待员一定数量的牌子，招待员向厨房领啥菜饭交啥牌子，顾客吃了饭的钱由招待员暂时收存，营业終了，招待员向厨房数牌子核对金额，向会计交款。这样作的好处，不但节省卖票的人力，便利顾客，增加营业收入，而且也可以看出各个招待员当日工作量大小，评比工作效率的高低，促进工作积极性。

三、加强经济核算。以往饮食业的利润大，原因有两个：1.没有实行核算，随便定价；2.减料、减量，赚取非法利润。组织起来以后，部分地区仍有这种现象发

生。在对饮食业进一步改造中，一般都开始进行了成本核算，给他们规定出售食品的定质、定量，制定了合理的利率，有的还公开了成本，克服了漫天要价的偏向。三原县大程镇的饮食业经过改造以后，利润降低了25%，以往一碗素面五两重售价一角五分，现在每碗七两重，售价一角二分，食堂有合理利润可得，也减轻了消费者的负担。

四、建立各种制度。组织起来以后，一般都根据具体情况建立了一些必要而又可行的制度，如会议、学习、奖惩、民主管理、财务开支、生活检讨会等等，通过学习教育，职工思想水平得到提高，逐渐建立起为群众服务的观点，加强了互助团结，服务质量日渐提高。同时，一些合作食堂（饭店、小组）在供销社领导下，还开展了社会主义劳动竞赛，饭店与饭店之间、个人与个人之间开展了竞赛评比，发挥了工作积极性。渭南固市合作食堂胡彦昌在竞赛中建议增添了笼蒸肉煮馍等花样，扩大了营业；朝邑县安仁镇的合作食堂和职工杨子俊、孟明刚、李德忍等得到集体表扬和个人奖金以后，工作积极性提高，服务态度有了改善。

农具的購買上，則显著的減少，如步犁、玉米脫粒机、噴霧器等就完全不买。不买的原因，一方面是过去所購買的已足够使用，另一方面則是农民的操作技术跟不上。如按該社現有的步犁來說，是不够用的，由于操作技术的跟不上，他們就不准备購買。

該社规划副業后，扭轉了以往不重視副業的偏向。現在，不但需要大量的猪、羊飼料，而且很多从来沒搞的副業，也計劃逐漸搞起来。这就需要大量的副業生产

(附表一)

品 名	單 位	單 价	56年1至2季 度实际購買		57年1至2季 度需要購買		比 較 升(+) 降(-) %
			数量	金額	数量	金額	
總 額	元			29.79		36.82	+23.58
挖 鋤	件	1.58	4	6.32	3	4.74	-25
薅 鋤	件	2.10	2	4.20	4	8.40	+100
窖 窖	件	0.56	3	1.68	1	0.56	-67
山 耙	件	1.58	1	1.58	2	3.16	+100
扇 鋤	件	1.80	4	7.20	2	3.60	-50
弯 刀	件	0.68	1	0.68	2	1.36	+100
鐮 刀	件	0.55	2	1.10	2	1.10	0
猪 草 刀	件	1.42			1	1.42	+100
团 窩	个	2.64	1	2.64	1	2.64	0
竿 笠	頂	0.33	3	0.99	4	1.32	+33.3
花 背	个	0.55	4	2.20	6	3.30	+50
猪 食 桶	个	0.80			1	0.80	+100
糞 桶	挑	1.68			1	1.68	+100
糞 瓢	把	0.13			1	0.13	+100
扶 岔 子	个	0.25			1	0.25	+100
棕 衣	床	1.20	1	1.20	2	2.40	+100

原料和工具。

从整个的調查材料来看，它說明明春生产資料的供应任务是繁重而艰巨的，供銷社不仅要儲备适当的小型农具，而且要注意到农业社集体購買的增長形势，以及由此而产生的許多新的需要。这些需要，不仅要求供銷社在儲备上及早行动，而且在供应方法上，要求多式多样，以便利农民購買。

(附表二)

品 名	單 位	單 价	56年1至2季 度实际購買		57年1至2季 度需要購買		比 較 升(+) 降(-) %
			数量	金額	数量	金額	
總 計	元			386.60		1,012.07	+161.78
玉米机	架	31.00	1	31.00			- 100
压缩式噴霧器	架	17.00	2	34.00			- 100
單管式噴霧器	架	16.10	1	16.10			- 100
666药粉	斤	0.451	13	5.86	50	22.55	+ 285
硫酸銅	斤	1.06	49	51.94	160	169.60	+ 226
巴 豆	斤	0.29	28	8.12			- 100
石 灰	斤	0.0088	600	5.28	3,000	26.40	+ 400
油 井	斤	0.616	400	6.40	8,000	128.00	+ 1900
燕 標	斤	0.616	4800	76.80	10,000	160.00	+ 121
硫酸鋇	斤	0.175	2	0.35	10	1.75	+ 400
木 秤	根	9.00	6	54.00	6	54.00	
羊 子	只	1.50	9	13.50	90	135.00	+ 900
水 耙	件	0.54	2	1.08			
鉄 鈎	件	0.54	3	1.62	3	1.62	0
平 鐮	件	0.90	16	14.40	30	27.00	+ 90
水 鐮	件	1.23	5	6.15	5	6.15	0
飼 料	斤	0.02			10,000	200.00	+
面 机	架	80.00			1	80.00	+
步 犁	架	20.00	3	60.00			- 100

## 解虞县供銷合作社 盲目經營生产資料的前因后果

張 中

### 盲目經營

山西省解虞县供銷合作社，在农业合作化的高潮中，積極地供应了大量的生产資料，有力的支援了农业合作化运动和农业增产运动。但由于缺乏調查研究，盲目的經營生产資料，造成了严重的积压。截至九月底，除已供应給农民二百零八万六千多元的生产資料外，县、基社的倉庫里积压了价值一百零五万二千多元的生产資料；向外地訂貨及上級社計劃調撥的生产資料，还值一百二十二万九千多元。这就是說实际的供应額，只占进

貨总額的47.7%。

### 惊人的积压

积压的生产資料中，有商品肥料一百五十一万斤，农药二十七万六千斤，馬拉噴霧車二百零五部，药械四百七十件，十行播种机、园盤耙、棉花播种机、双輪双鐮犁和步犁等新式农具八百二十九部，柴油机二百零四部，鍋駝机一百八十一部，水泵一百四十九部，水車五百零一部，机油燃料六万五千斤，以及洋井工具、竹竿、帆布、釘子等。这些东西中，除了肥料、竹竿、洋井



工具、十行播种机等少数东西可以推銷一部分外，其余的就很难推銷了。

由于积压过大，供銷社的资金也周轉不动了。县社生产資料經理部自備的流动資金只有十萬元，而銀行貸款达九十八萬多元，等于自有資金的九倍。特別是農業社的大批欠款（历年賒銷所欠的款共五十七萬元，其中今年賒銷的占十七萬元）要不回来，使县社不能到期归还銀行貸款，利息負担很重。

盲目經營生产資料的結果，也大大增加了开支費用，尤其是倉庫不能容納，許多商品露天存放，造成很多不应有的損失。如八月上旬，大雨侵襲时，車站的倉庫、貨場堆存价值三十二萬五千元的生产資料全部被淹，許多商品被雨浸損坏和丢失了零件，除動員干部搶救十数日外，雇工搬运还花了四千多元。

### 原因何在？

解虞县供銷合作社在經營生产資料中，为什么会造成如此严重的积压、損失呢？

主要是該县供銷的領導在農業合作化高潮到来的新情况下，缺乏認真的調查分析。从經營的品种来看，絕大部分是农民需要的，問題是計劃太冒进了。如1955年全县供銷社供应生产資料的实績是二百一十二萬五千元，而最初所訂的1956年計劃却为一千九百萬元，增加了八倍多。当然这不能完全归咎于供銷社，其他部門訂的計劃过大，也有很大影响。如西張耿農業社原計劃投資一百九十萬元，后来減为四十九萬元，最后又減为二十一萬元；原計劃要二百多部柴油機、鍋駝機，勤儉办社后，只要四十多部了。但是，县供銷社在各部門計劃冒进的情况下，沒有从農業合作化后的现实条件去認真地分析研究农民的需要，虽然一再地修正了計劃，計劃还是过大。如打井用的竹竿計劃了三萬根，只售出一

千多根；水泵計劃了一百六十多部，只售出十三部；柴油機計劃供应一千部，只供应了二百四十一部。其它品种也大都都是計劃偏高。

由于計劃訂的过大，貨源缺乏，就不得不派出大批採購人員到处搶購。他們認為：为了支援農業的机械化和兴修水利，只要能找到貨源，能买回来就行。因此，不管农民是否真正需要，不惜花費力量，派出採購人員到处搶購。結果虽然抓到了貨源，但不是因为農業社不要和不适合農業社需要，便是不能及时調运回来，失掉了銷售时机。如从天津訂購了八匹馬力的柴油機二百部，原訂六月份出厂运回，到七月份才陸續运回七十部，結果只卖出去四部；在保定訂購五匹馬力的鍋駝機时因該地工厂只有做三匹馬力半鍋駝機的原料，县社採購人員認為只要能用就行，便先运回十多部，推銷給農業社几部，農業社反映馬力小、不合用。結果，县社积压了九部，还有五十九部留在工厂，不能再取了。由于盲目採購，加上今年夏天雨水过多，供应下去的絕大部分水利机械沒有發揮作用，因而做为机械动力用的柴油、汽油和机油等也大量积压起来。

### 后 果

解虞县供銷社在盲目強調農業机械化和大兴水利的同时，对当时不可缺少的小农具却忽視了組織生产和供应，因而在五月份收麦时期，全县供应的镰刀普遍不足，而供銷社却經營的很少，農業社的修配厂也沒有生产，手工業社又赶制不出来，造成供銷社門市部镰刀脱銷，农民在手工業社排队买镰刀，很多农民还买不到。

現在，市場旺季到来了，农民需要購買多种多样的生活資料，可是解虞县供銷社的资金被积压的生产資料占住了，沒法子根据农民的需要組織貨源，滿足农民的需要。

## 昭化县供銷社採購工作为什么开展得差

昭化县供銷合作社

几年来，四川省昭化县供銷社的农副产品收購額逐年增長，收購的範圍、品种也逐年扩大。特別是去年國、合商品分工以后，在加强对小土产、废品、中藥材的採購方面，取得了一定成績，过去那种“貨棄于地”的現象，开始有所扭轉。但是，还没有能够把採購工作的重心坚决地、迅速地轉移到小土产、废品、中藥材方面来。無論在收購總額上、範圍上、品种上都还不能适应国家和人民的需要。根据初步摸底，全县有小土产一百八十七种，废品四十六种，中藥材一百三十七种，而目前收購的仅小土产八十五种，废品二十二种，中藥材六十种；

今年第一、二季度的废品、中藥材收購額仅五萬一千七百多元。部分地区問題更为突出。如城关区社大朝分銷店的供銷範圍内有藥材一百一十五种，年產值四萬多元，而供銷合作社今年上半年收購的只有七种，金額十多元。由于收購工作开展得差，对农村副業生产的發展起了不好的影响。根据大朝五堆農業社的調查，解放前生产藥材的有七戶，每年產值有一千一百元，解放后因販运商減少，供銷合作社又没有展开收購，現在生产藥材的仅有一戶，年產值不到四十元。

为什么小土产、中藥材、废品的採購工作开展得不

好呢？“重大宗、輕小宗”、“重供應、輕收購”的錯誤思想的存在，是一個重要原因。很多同志對供銷社把大宗產品移交國家直接採購，轉向分散、零星的小土產、廢品方面的採購的政策，思想上還沒有完全轉過彎子，加上對小土產的潛力估計不足，所以仍然存在沒搞頭的消極情緒，有的說：“收几車雜骨的手續費，還不够几本發票錢。”對開展小土產、廢品收購工作畏首畏尾，顧慮重重。在一般同志中，特別是搞小土產、廢品採購工作的幹部存在着“嫌臭、嫌髒”，“搞採購下賤”等錯誤認識。土產經理部採購員劉道貴說：“搞採購一天都在聞臭氣，壽命都要減少几年。”三堆供銷社採購員龍先金在今年6月收購時，有個農民揸了一背雜骨來賣，他只收了四分之一，其餘四分之三他嫌臭，叫農民又揸了回去。還有些人把搞廢品的同志叫作“品廢幹部”，這也增加了採購員思想上的消極情緒。

就在“重供輕銷”這一思想的支配之下，昭化縣供銷社的採購機構不健全、不普遍、不能適應農民出售的需要。如縣社藥材經理部和廢品收購組，去年上級就指示成立，但直到最近機構還不够健全。全縣有大、小集鎮二十八個，設置了收購站的却只有十六個。專職收購幹部只有二十三人，平均每個點只有一點三人，其餘都是供應點兼帶收購，兼搞收購的幹部也只有十八個。而且採購幹部調動頻繁，質量也弱。在全縣二十三個採購幹部中，今年新招收的就有十二人。組織農村私商下鄉，雖然可以起一些合作社採購點的作用，但也因為供銷社“重供輕銷”思想作怪，實際發揮作用很小。

收購價格也存在着若干問題。據藥材經理部彙報，上級社經營而沒有下達價格的產品現在有五十一種。屬於縣社管理、縣社經營的產品，縣社也沒有及時擬出作價方案。據土產經理部的檢查，無價格的小土產現在有八十三種。有的產品價格偏低，農民不願出售。如生漆歷史價格每斤四元零六分，目前自由市場價格每斤三元，供銷社的收購牌價只一元零三分，因而農民不願出售。三堆區年產生漆二千八百斤，去年供銷社只收購了三百一十斤，今年一斤都沒有收起來。現在農民連割漆都不願作了。據七里大花農業社的統計，全社有漆樹一千九百棵，因長期不割，樹內漆汁太多，現在已經漲死五十多棵。有些產品地區差率放得過寬，農民不願出售。如城里的碎玻璃收價是每斤四分五，三堆區社離縣城五十華里便降低為二分五，水磨分銷店離三堆區社五十華里又降為半分，農民拿一百斤玻璃也卻只能賣五角錢。品種差價也有不尽合理之處，如泡參歷史收購價每斤為二角四分，桔梗歷史收購價每斤為二角八分，因為採集桔梗費工夫，這種歷史比價當然是合理的；但現在，上級社規定的價格是桔梗每斤為三角四分，泡參每斤卻為三角五分。所以，農民不願意生產桔梗。有的產品購銷差率太不合理，也影響收購。

有些農業社還沒有完全扭轉在發展副業中存在的一

些問題，對於供銷社的採購業務，有很大影響。有的農業社雖然作了發展副業的規劃，但缺乏實現規劃的必要保證條件，規劃流於形式；有的農業社專搞副業的副社長，名不符實；對社員個人的副業也安排得不好，甚至有不讓社員搞副業的現象。如大朝五堆農業社社長王國興說：“讓他們去搞副業，農業生產就沒人搞了。”社員王建民在今年上半年抽了兩天時間，打了兩只獐子，賣了人民幣六十多元，社里就批評他是發展個人主義。三堆青峯社社員孟必然，全家五口人，每年農業收入只一百七十元，去年他出去挖藥賣了六十多元，買了一只小豬，做了三件新衣服，剩的錢又存到信用社里；今年他卻沒有挖藥，他說：“挖藥群眾要提意見，我不敢戴自發勢力的帽子。”七里鄉每年能產杜仲兩萬多斤，現在誰也不敢搞了。

供銷社工作方法上的一些缺點，也影響了收購工作開展。領導上對“亂跑市場”理解有錯誤，不敢積極找尋銷路，因此一些可以找到銷路的产品，現在也沒有推銷；宣傳工作作得很差，很多農民還不知道供銷合作社要收購些什麼產品；調查研究工作非常粗糙，規劃流於形式；經營技術也跟不上，對產品的加工、保管、驗質，缺乏一些必要的知識，曾發生過不少差錯，不敢大膽進行收購。今年四月份，涼葛供銷社採購人員下鄉收購銀耳時，把婦女戴的銀耳墜子收了半斤回來。縣社土產經理部收了二十七張錦雞皮，一張也不合規格；畜產公司拒絕收貨，現在已通知各區社馬上停止收購。

上級社及有關國營商業部門在安排生產與收購計劃時存在一定的盲目性。如去年廣元藥材公司通知昭化縣社不收柴胡，供銷社就動員農民停止生產，後來又叫供銷社大量收購，就收了六、七萬斤；今年第一季度專區藥材站又叫昭化縣社不要收了，農民馬上停止了生產，但現在又要昭化縣社收四萬斤。這樣，不但農民不滿，我們的工作被動，而且黨委在安排副業生產時也有困難。某些時候還存在這樣一種情況，沒有銷路時就叫縣社和基層社自己經營，有銷路時上級社就要自己經營了。如柿餅1954年沒有銷路，貨塞于地，縣社向上級社反映了，上級社也不管；去年湖北省社來這裡與縣供銷社簽訂了柿餅合同，省社知道後，馬上通知說已訂的合同一律無效，全由省社經營，並給昭化縣社下達了兩萬斤的收購任務。結果由於價格過低，只收了几斤。這種情況，也是昭化縣供銷社採購工作開展不好的原因之一。

總之，昭化縣供銷社小土產、廢品、中藥材採購工作開展得很差的原因是多方面的。但總的說來，不外乎這樣兩個方面：一方面是，有些產品農民已經生產出來了而我們的供銷社不願搞，或者是問題很多搞不了，或者是業務生疏搞不來；另一方面是，供銷社已經積極開展收購，但由於宣傳工作做得很差，農民還有顧慮，不敢搞，不知道搞些啥，或者是嫌價格低不願搞。



# 开展多种经营, 战胜灾荒

——段灣供销社支持灾民生产自救的经验

李玉瑞 冯卓五

河南省偃师县段灣乡, 就在伊河和洛河合流的地方, 历来年年有灾。这里的老百姓用这样四句歌谣形容他们多灾的家乡:

偃师夹河滩,  
中间一道灣,  
五里兩道河,  
三年兩头淹。

今年七、八月里, 汛期一来, 河道决口, 段灣乡遭了水灾, 有二万五千三百一十一亩良田被洪水吞没, 粮食减产六百二十三万余斤, 群众都很发愁。这时, 段灣乡供销社就积极帮助农业社经营多种副业, 扶持全乡灾民生产自救。到十月上旬, 就组织了四千五百零四名农业社社员从事编织、打席、编竹器、织口袋、榨油、搞运输等二十多种副业生产。两个月的工夫, 全乡农业社就从这些副业生产中得到了六万五千七百八十九元的收入, 有的农业社在中秋节的时候就预先分给了社员一些副业收入, 解决了社员的生活困难。赵庄寨农业社分给社员卖麻箔和搞运输等副业的收入有四千六百五十元, 平均每户社员分到十八元。社员裴木生全家十口人, 分到了五十五元, 过中秋节的时候就拿这些钱买了四十一尺布、兩双胶鞋、一件估衣、五斤食油、五斤半月饼、二斤粉条、一千斤煤。过去, 他家过中秋节, 从来也没有买过这么多东西。

现在, 群众生产情绪很高。赵庄寨农业社党支部書記張煥成說: “过去没有注意副业生产, 社里包工包产谁也不愿干; 现在副业款分了, 社员有钱花了, 都是争着抢着去干活。”这个乡的人们过去是不重视副业生产的, 有些农业社干部认为搞副业是“费工多, 花费多, 吃粮多, 社员意见多”。现在他们改变了过去的看法, 說搞副业是“干活多, 收入多, 社员分红多, 社里积累多”。各个农业社除积极搞好农业生产外, 都规划了一定力量专门搞副业, 目前正在开展农副业相结合的生产运动。农村经济开始活跃, 市场供销业务大大上升, 当地供销社九月份购销额比八月份上升了59.57%, 比去年同期上升了95.12%。

段灣乡供销社是怎样支持群众开展副业生产的呢?

## 全面规划 加强领导

自从当地党委指示活跃农村经济后, 段灣供销社就

抽出十二个干部, 分社包干, 到农业社里调查灾情、历来的副业生产情况。发现全乡有四十六种副业, 属于应由供销社供应原料、推销成品的副业有编竹货、编席、木作、织口袋等十五种; 农业社自产自销的有砖瓦、火香、弹花、轧花及各种作坊等十五种; 社员个人单独经营的有吹糖人、补鞋、补锅、担挑运输等; 目前产品无销路、将来也没有前途的, 有银匠炉、纸扎、织发网等。根据这些情况, 供销社制定了副业规划和生产救灾计划, 以分销处为单位分片召开了农业社会议, 进行讨论, 签订结合合同。全乡共签订合同五十六份, 包括苇席二万五千九百片, 麻杆箔、高粱秸箔一万零八百八十卷, 竹筛子一千三百九十五个, 木凳子一千个, 还有一些别的产品, 价值一共是六万四千七百八十五元。农业社社员普遍反映: 供销社的规划一公布, 我们搞副业就有把握, 不怕生产出来卖不掉了!

## 供应原料 收购成品

过去, 农业社编竹货买不到竹竿, 做木货没有木料, 不能生产。订了结合合同以后, 段灣供销社就按照合同规定, 派采购员到嵩县、槐庙等地买原料, 供应农业社; 同时, 及时组织收购, 让农业社的资金周转得快, 生产不致停顿。现在, 供销社已供给全乡农业社的副业原料, 主要有棉花一万零八百九十七斤(织口袋), 苇子三千一百七十斤, 铁二千斤, 木材一百零六件; 收回的成品有麻杆箔、苇箔一万九千二百九十卷, 竹筛子一千三百九十五个, 木凳子一千个, 口袋五百九十条, 另外还组织了三十六座油坊, 委托他们加工了十万零五千八百六十八斤棉子。通过供应原料, 收购成品, 已经实现合同三十四份, 总值三万五千七百七十四元, 占原订合同总值的55.21%。寇圪塔农业社从供销社买回竹竿一万一千斤, 编做竹货, 现在已经得到了一万零八百九十七元的收入。

## 指导生产 提高质量

在生产过程中, 供销社派人经常深入农业社对产品规格、质量进行检查, 及时指导农民改进生产。赵庄寨农业社开始时生产的麻杆箔太小, 不合乎合同要求, 供销社检查后, 便及时促使该社改进了麻杆箔的生产。现在, 赵庄寨农业社生产的三千卷麻杆箔, 全部符合合同

要求。过去，还有些农业社生产的麻杆箔，表里不一，群众说是“面子货”，经过供销社干部进行说服教育后，现在已经没有这种“面子货”了。为了使副业产品更符合销地需要，段湾供销社还很注意组织农业社学习外地经验，改进生产方法，提高产品质量。如当地的木凳、桌子都很粗笨，没有销路，供销社便到洛阳去买回了一些样品，组织生产者观摩。现在做的桌子和凳子，精巧美观，坚固耐用。对于其他副业产品，也采取了这种办法，指导生产。现在，不少副业产品不仅在本地好销，而且还向外地打开了销路。最近，就已经与洛阳、三门峡、西安等地需货部门，签订了总值二万六千五百六十三元的火柱、铁耙子、火钳、铺板、风箱、桌子、凳子等各种副业产品。

#### 调整价格 鼓励生产

为了鼓励农民发展副业生产，段湾供销社把一些收

购价不合理的产品，适当调整了价格。如麻杆箔原来的收购价较低，便根据产销情况，把八尺的箔由每卷一元七角调为二元一角，七尺的箔由每卷一元二角调为一元五角；竹筛的收购价也偏低，便将每个收购价由一元零五分调为一元二角；小木凳子每个收购价也由二角八分调为三角。调整价格的时候，供销社都从有利生产、有利流通出发，对价格基本合理，而农业社要求过高的，也进行了说服和解释。如竹扇子每个收购价是四元，农业社嫌价低，供销社就深入实际进行成本核算：每个扇子原料二元七角，产品税一角九分，需一个劳动日，按四元收购，农业社还可以有一元一角的利润。这样就说服了群众。价格调整后，刺激了生产，产品上市量大大上升。九月一日至十七日，供销社收购麻杆箔三千六百八十三卷，等于八月份收购量的二点六倍。九月份的采购额较八月份上升了165.84%。

## 武进县供销社减少蒲草经营环节

江苏省供销合作社办公室

江苏省武进县郑六区是蒲包的集中产区，有七个乡的范围，参加蒲包生产的有五千二百六十二户，九千一百二十人，年产蒲包约四百万只左右，其中纱包占70%。可是，这里生产蒲草很少，群众编蒲包用的蒲草大部分得向外地买。

蒲包的原料是从外地买来的，成品又要向外地推销，而且主要是销往上海。在这中间，进进出出，不算生产这一道环节，光经营环节就要经过五个：县供销合作社从外地把蒲草买回来，卖给手工业生产社和基层供销合作社，再由他们供应给农民；农民编出蒲包后，卖给手工业生产社和基层供销合作社，手工业生产社和基层供销合作社转卖给县供销合作社，县供销合作社再转卖给全国供销合作总社上海土产经营处，最后由全国供销合作总社上海土产经营处卖给需要蒲包的单位。这样，每经过一道环节，增加一层费用和利润。拿纱包来说吧，农民的销售价是每只一角，手工业生产社和基层供销合作社经手后加差价4.47%，到了县供销合作社手里又加差价10.53%（包括下力1.5%，包装费0.5%，利息0.213%，利润6.592%等），全国供销合作总社上海土产经营处最后又加差价21.4%（包括从产地到上海的运费、上力、下力等），作价每只一角四分卖给需货单位，从收购到出售一共加了40%的差价。因为环节太多，蒲草的供应价格较1953年提高了31.4%，而纱包的收购价仅比1953年提高了11.1%，有一种尺四方包的收购价还比1953年下降了6%。

是不是必须经过这么多经营环节？这些经营环节所加的费用和利润是不是全都合理呢？不。经营环节太多，转来转去，费用加大了；如果减去几道环节，就可以减少很多费用，而这是完全可能的。例如纱包，本来可以由县社直接运到上海纱厂去的，但现在因为经过全国供销合作总社上海土产经营处一道环节，县社把纱包运到上海后得送进全国供销合作总社上海土产经营处仓库，然后再送到纱厂，这样一来，光仓租、上力两项费用，每百只纱包就得支出二角四分三厘，比从常州运到上海的运费还大。其实，县社完全可以自己把纱包直接送到纱厂，那么，这笔费用也就完全可以节省了。同时，各经营环节在计算费用时，还宽打窄用。如县社在计算纱包的购销差价中，确定基层供销社包干费4.47%，下力1.5%，包装费0.5%，利息2.13%，经营管理费1.725%，税捐3.45%，纯利1.225%，合计购销差价15%。从这个指标数字看，县社所得利润只不过是1.225%，但是，实际上县社所得的利润要比这个数字大得多。指标中的税捐一项就是多加的。根据税法规定，供销社系统内部的业务，不要纳税的。利息一项，实际也没有指标规定得那么高，因为纱包是热销货，目前供不应求，有多少卖多少，根本不需要储备一个月。

根据以上情况，武进县供销合作社在江苏省委发出关于发展副业生产的指示后，协同县委财贸部和县手工业管理科，派人到郑六区进行了调查，摸清了历年来的蒲草供应价格、蒲包收购价格、生产（下转第三十面）



# 簡化供銷社會計帳簿結帳方法的意見

全國供銷合作總社財會局會計處

在今年推行各級供銷合作社統一會計制度以後，很多同志感到會計制度規定的劃綫結帳方法手續繁，尤其是在供銷業務單位，商品明細帳及各項結算明細帳的帳戶很多，有的單位僅商品明細帳即達一、兩千戶，另外，有些帳戶每月或每季所發生的交易事項筆數很少，甚至只有一、兩筆，若在月度計算或季度結算時，所有明細帳均採用劃綫并作“月結”或“季結”手續，確是一件繁重的工作，而且那些發生額筆數少的帳戶，在帳頁上滿是紅綫，大部分數字是結帳記錄，看起來很不方便。因此有些同志認為這種結帳方法增加了工作負擔，而其作用也不大。

根據全國總社財會局提出的簡化會計核算的意見，研究簡化與改進結帳方法是十分必要的，但欲簡化結帳方法，首先須要明確結帳的目的與作用。結帳的目的就是要在帳簿記錄中，求得一定期間（月、季、年）各項經濟業務的活動情況與結果，借以取得用於經濟活動分析的各項指標。在會計技術上的作用有兩方面：（一）根據會計結、決算期，在帳簿中做出這一階段的結束記錄；（二）根據結帳的記錄進行檢查日常登記是否正確，然後據以編制會計報表。由此看來，結帳的日期應與規定的會計結、決算期相適應，並為編制各項會計報表作好準備工作，即月末計算、季末結算及年末決算時均須進行結帳。為了達到結帳的目的與發揮結帳的作用，對各種帳簿可採取不同的結帳方法，以簡化日常核算工作。例如需要得出本期發生額的帳戶，就必須結出發生額，不需要發生額的帳戶就只結出餘額即可，不必每一帳戶都採用相同的結帳方法。

根據結帳的目的與作用，目前供銷合作社現有的帳簿可分以下兩類：

（一）需要結出發生額和餘額的帳簿：包括總帳、商品流通費、商品銷售、各項業務成果等明細帳，及庫存商品明細帳。

（二）不需要結出發生額只結出餘額的帳簿：包括固定資產、提出資產、各項結算、各項基金等明細帳。

在結帳時，以上兩類帳簿一律不劃紅綫。第一類需要發生額及餘額的帳戶，在月結時將本月借、貸方發生額結出，寫在最末一筆記錄的下一行，並結出餘額，在同行摘要欄（總帳在憑證編號欄）注明“××月份發生額”，有些不需要按月求得發生額的帳戶，如月內沒有發生會計事項，亦可不做月結手續。季結時將三個月

（附表一）

1956年		摘 要	借方	貸方	借或貸	余 額
月	日					
1	1	上年結轉			借	50
	5			50		
	10		25			
		1月份發生額	25	50	借	25
12	1		5			
	3			7		
	15		15			
	31			18		
		12月份發生額	20	25	借	45
		第4季度發生額	40	87	借	
		1956年度發生額	160	165	借	
		上年餘額	50			
		本年餘額		45		
		平衡	210	210		

（附表二）

年		摘 要	借方	貸方	借或貸	余 額
月	日					
1	1	上年結轉				50
	5			50		
	10		25		借	核對 25
12	1		20			
	15			7		
	31			18	借	核對 45
		結轉下年		45		

的發生額合計數寫在月結數字的下一行，注明“第×季度發生額”；年結也是如此辦理，注明“19××年度發生額”，另外將本年餘額與年初餘額分別列在借、貸方，並求得平衡，並劃單紅綫一道表示結束。例如附表一。

第二類不需要發生額只需要餘額的帳簿，在月末季末和年末，只結出期末餘額，但在本年末須將已無餘額的帳戶最末一筆記錄的下面劃紅綫結束；有餘額的帳戶在結出餘額後，將餘額寫在相反的一方（借差寫在貸方

欄，貸差寫在借方欄在摘要欄注明“結轉下年”字樣，并划紅綫結束。凡屬不結發生額的帳戶，在每月終結出余額后，必須編出帳戶余額明細表（需要結出發生額的帳戶也應編明細表）與總帳相核對，核對后應在月末余額數字的前方加蓋“核對”戳記，以表示本月內的日常記錄的正確性。如附表二。

“結帳”系屬於記帳技術性質，只要能夠達到結帳

的目的和取得各項必要指標，并且不違反記帳規則，所採用的方法可不必全國統一。因此供銷合作社會計帳簿的結帳方法，可由省或縣社，吸取各地經驗，照顧到當地已往的習慣，根據簡化原則，研究確定省或縣範圍內的統一結帳方法執行。

以上關於結帳方法的改進意見，是否符合于實際情況，特提出來供財會工作同志研究參考。

## 談談會計決算報告的批復工作

張 文 杰

上級社按期批發所屬下級社和獨立核算企業的會計決算報告，還是一件新的工作。山東省供銷合作社及所屬部分縣社，雖于1955年年度決算以后，即開始進行了批復，但，直到目前，還沒有成熟的經驗。現將我們已經採用和準備採用的幾種批復方式介紹一下，并談談我們對這幾種方式的看法，來和大家共同研究、改進，以便作好這一新的工作。

第一種方式，主要是依據被批復單位的決算報表、編表說明和財務情況說明書所反映的指標和情況分析，以及計劃資料等，進行審核和批復。批復內容，就是從以上這些資料中分析和核對出來的。這種批復方式的優點，是批的單位可以多些；但批復內容不免片面、不深刻和不完全切合被批復單位的實際情況。

第二種方式，是通過召開被批復單位的會議，修正批復初稿的辦法。其批復的根據，除第一種方式中所述各項外，還有被批復單位的書面或口頭彙報及其所攜帶的有關證明決算真實性的文件和憑證（如盤點表、以及所屬單位的報表、對帳單等）。事前，先由批復單位根據所掌握的資料提出初稿，在會上再通過被批復單位的彙報，加以補充、核對和出席會議的其他單位的代表共同討論，以及對被批復單位的有關資料進行檢查，得出修正稿，最後由批復單位的理事會決定簽發。

第三種方式，是派干部攜帶批復初稿到被批復單位，去和該單位理事會共同核對和討論修正批復初稿的辦法。

上述三種批復方式，究竟那一種方式更能使批復的內容切合被批復單位的實際情況呢？從批復內容的正確性來看，我認為：第三種方式最合理想；第二種方式次之；第一種方式最次。因為最了解一個單位的情況的人，還是本單位的理事會。上級根據自己的看法，提出批復初稿，再派人到被批復單位根據實際情況研究、討論、修正和補充批復初稿，經過這樣手續和步驟，最後由上級社理事會決定的批復內容，一般說來，是符合實際情況的。

但是，採用第三種方式，也還有些問題值得研究。按照會計制度規定的要求：上級社要逐漸作到對全部屬社的季度和年度的會計報告都要進行批復。根據這一要求，屆時，要全部派到所屬社去進行研究、討論，這在有一百上下個縣份的省社來說，在人力上是很難做到的；就連僅有十多個基層社的縣級社來說，也有很大的困難。

那末，究竟採取那一種批復方式適宜呢？根據我們的經驗：一般應以第二種方式為主，輔以第一種和第三種方式較為恰當。其理由有如下幾點：

一、採用第二種方式，也就是會議的方式，可以運用被批復單位的集體力量，每次批復的單位可多可少。多則可以擴大到一百多個單位；少則有三、五個單位也行。特別是只有十多個基層社的縣級社，採取這一方式，每季都可以全部批復所屬基層社的決算報告。一般的省社，也差不多可以做到每季度對所屬單位的報表全部批復。

但是，為了易于掌握和保證批復質量不斷的提高，每次批復的單位，最好還是以不超過三十個單位為宜。以較大的省份來說，全省亦不過一百二十來個縣份，每季批復以三十個單位計算，全年四個季度，每縣都可以輪到一次。

有人說：如果每季都召開一次全面的批復會議，使每個單位每年都能得到四次的批復，豈不更好？

我們認為：從提高批復的質量來看，由於人力有限，多則不易做到細致，這是一方面；另一方面，也沒有必要。一年之中，上級社對下級社，只要有一次認真的分析、研究，找出其經營管理中存在的問題，提出改進意見，并監督其切實的改進，這樣，基本上可以達到促進這個單位改善經營管理的目的；假如每季都對他批復，就難免提出的情況和意見重復，有時甚至由於重復的批評，會造成下級社疲憊而不嚴肅對待上級社的批復意見。

二、採用第二種批復方式，比第一種方式更能切合



实际。由于采用第二种方式提出的批复意见，是经过被批复单位代表的补充修正和与会代表们共同讨论过的，这样就可以避免或减少主观片面性与实际情况不符的现象。

三，会议批复的方式，可以达到互相学习、取长补短的目的。

从上述三点理由来看，采用第二种方式，实优于第一、第三两种方式。但是，采用第二种方式还须注意以下几点：

1. 批复单位，在会前要有充分的准备，批复的初稿亦必须在会前拟出；开会时，只就初稿补充、修正。这样，既能节省时间，又能基本上包涵上级社的意见。

2. 会前，要提早通知各被批复单位，使他们也做好准备，而且还要要求各被批复单位的理事会，要事先讨论一下在会上汇报的有关资料和意见，以保证汇报材料的全面和真实。

3. 每次选择被批复的单位，不仅要选些工作较好的单位，而且也要配些工作较差的，这样，就可以相互学习、取长补短，从中吸取经验和教训。但是为了使全区的工作能够平衡发展，还是应该尽先批复工作较差的单位，同时，对工作太差的单位，还应考虑对他们批复的次数要多一些——如一年两次亦可。

4. 在讨论以前，对批复各个单位的报表的意见，必须结合该单位的有关资料重点审查，不对的应加以纠正。

正。例如：数字计算错误等等。

5. 各被批复单位参加会议的人，必须是：既熟悉业务情况、又熟悉财会工作的会计科长或主管会计（必要时，可由该单位的主任或副主任参加），以免得不到应有的效果。

最后，我再谈谈采用第二种方式，为什么还要以第一和第三两种方式为辅的问题。

首先，采用定期的批复会议，在某一季度里，很可能被某原因（如中心工作开大会）所挤掉，这就必须采用第一种方式来补救。但在采用第一种方式时，对个别单位的批复意见，为了慎重起见，也可以把批复的初稿寄给该单位征求意见，然后定稿。另外，有些单位虽然在一年之中曾经以会议的形式批复过一次；但问题还没有得到很好的解决，或又发现新的而较严重的問題，也可以再加上一次第一种方式的批复。尽管第一种批复方式不够全面，但也总是依据下级社的资料，进行分析后，提出批复意见的。因此，以这种方式为辅，也会引起被批复单位进一步重视的作用。

其次，遇有个别单位的问题较多，必须派人深入了解情况和促使其理事会注意改进经营管理，那就必须采用第三种方式。

综上所述，这三种方式，根据不同的条件、在不同的情况下，均可采用。

### 不要吓唬自己

我们做任何工作，都不能忘记：对具体事物进行具体分析。不这样做，对各种事物，就很难正确的区分好坏，权衡利弊。比如最近许多供销社在恢复和建立一些土产行栈的工作中，就有一些干部顾虑重重，他们担心行栈建立起来，会发展资本主义，怕行栈会把供销社的采购业务挤垮。因而得出的结论是：行栈应淘汰，不应发展。

其实，这些顾虑是多余的。因为今天资本主义的社会主义改造已经完成，社会主义的商业已经占了绝对优势，原有的私营商业人员包括旧行栈人员在内，已经成为社会主义商业的组成部分，恢复一些行栈，目的是在供销社的领导下发挥他们的长处，来方便农民买卖、活跃市场，为农业生产服务，这样的行栈，又从何发展资本主义？有什么力量把领导他们的供销社采购业务挤掉呢？

警惕资本主义的残余思想和作风是内部教育、管理和改造的事情，作为资本主义发展的一切根基，已经被深深的埋葬了！区分一下历史条件，不要用“资本主义”这个陈腐的、过时的概念，来束缚自己，吓唬自己。

### 提前调查，深入分析

今年，很多供销社的生产资料供应工作做得很不好，普遍造成大型农具积压，小农具脱销。这主要是由于我们深入调查和分析农民的需要，做得不够。

巫溪县供销社提前做了农民对明年生产资料需要的调查，这是很好的，可是从调查材料来看，分析的很不够。如农民个人需要的生产资料，有的上升，有的下降，是什么原因呢？就没细致地进行分析，这怎能掌握农民需要的变化规律，做到既不脱销又不积压？所以提前调查农民需要是对的，但深入分析更为重要，两者不可偏废。

### 不能不讲“核算”

做生意，就要讲“核算”，不论资本主义商业或社会主义商业都是如此。只不过有本质上的区别——资本家的“核算”是为了自己；社会主义商业的“核算”，是为了人民。

供销合作社既是商业组织，当然也不例外。

可是，目前，在供销合作社系统中，也还有些人却不讲“核算”。黑龙江双城县供销合作社所属一百二十四个基层社，在十三次季度决算中，就有一百二十一个社亏了本，其中竟有六十二个社连续亏本三年之久。而县社某些领导同志对于这样严重的问题，却在“社小、业务小、赔钱是不可避免”的借口下，熟视无睹，这不能不说是对于人民财产极不负责任的具体表现。

类似双城县社某些领导同志不讲核算的思想，可能不乏其人，希望他们从这篇报道中吸取一些教益吧！



# 对編制和执行月度运输计划的改进意見

全国供銷合作总社运输处

月度运输计划是运输工作上的执行计划，它密切关系到商品調撥计划的实现。目前，絕大多数供銷社已重視月度运输计划，如今年上半年有二十一个省、两个运输站和两个批發站經由铁路运输的物资中，有月度计划的占81%。这对保证农民生产、生活資料的需要是有一定作用的。

但在运输计划的編制和执行上也存在着一些問題。如有的县和批發机构尚未重視运输计划，造成计划上“落空多，计划外要車多，变更多”的严重現象，被罰款不少；有的省、县編制运输计划时，不調查研究貨源，不認真审核有无不合理的运输，以致編制的计划不正确；有的編报运输计划的时间比业务计划定案时间早，編制的运输计划無可靠的根据，影响了计划的正确性；有的是由于加工机构少和业务合同的限制，虽然发现了不合理的运输，也不能解决。如广东省社在韶关和湛江專区收購的廢品，因該兩地沒有加工机构，必須把廢品运到广州加工后再运往汉口、上海等地，这样往返运输就增加了成本；河北省社在今年上半年审核计划时，發現有三車粉条有的是由邯鄲运天津，有的是由天津运峯峯的对流情况，但因业务合同的限制，眼看着不合理的运输不能糾正。

現在，铁道、交通部門严格实行计划运输，要求貨主把运输计划編的正确；在国家运输力量出現不足情况下，各級供銷社更須进一步編好运输计划，才能保证物资及时、經濟地运输。为此，除要求省、县社繼續貫徹1956年3月运输會議有关运输计划統計工作決議外，对編制和执行月度运输计划，提出以下的几点改进意見：

第一，县社和业务批發机构無运输机构的应迅速建立运输机构，担負起全盤的运输工作；运输机构不能馬上建立的，应指定计划部門或其他部門負責編制和檢查运输计划；建立了运输机构的單位，应着重提高运输计划的质量。

县社在編制月度运输计划时，应尽可能的把基層社的运输计划包括在內，这样才能保证物资运输，不断提高计划的正确性。河北省唐山專区各县这样做后，铁路计划完成90%，比1955年同期提高6%。

县社、批發机构編制计划时，要由运输部門召集业务、计划等部門共同研究討論，并应尽可能編好和貫徹直达运输和直达联运的运输计划。如遇业务计划尚未完全确定时，应根据已訂的購銷合同和有把握的物资調撥

计划編制月度计划。

第二，加强調查研究和计划的审核工作。运输部門应主动了解当地的交通地理、業務經營和运输力情况，并要研究分析有关的統計資料。在审核计划时，最要紧的是摸清貨源情况，根据运输路綫对照交通运输地圖，通过比較里程、运费等，寻找經濟、合理的运输路綫。在研究运输路綫时，要注意利用水运，以降低运输費用。浙江省山县社和河南灵宝县社，都重視了調查研究和审核计划工作，因而消灭了不合理的运输，提高了计划的正确性。

第三，为适应铁路、交通运输部門的要求，可以把部分或全部运输计划集中到省社审核、編制和提报。河北、江西、安徽、江苏、浙江、山东和吉林等省都先后这样做了。由于各县、各批發机构的计划集中到省社审查，对消灭对流、迂迴运输和使用工具不当等的現象，起了比較显著的作用，也能减少计划重复和不衔接的部分，从而提高了计划的正确性。辽宁省社在集中审核运输计划工作上，采用“随到随登記”和“边审查，边記錄”的办法，把今年上半年八十八車廢鉄等的火車运输计划改为水运，节省运费兩万七千多元。

在审核计划时，如發現对流等不合理的运输，或因加工机构設置确系不合理而造成不合理的运输时，应将不合理运输可能造成的损失情况报告業務部門研究解决或專題报告理事会，請理事会研究解决。对經常忽視不合理运输，不断造成严重损失的單位，应报告理事会或报告上級社处理。

第四，与铁路、交通运输部門訂立協議或合同，以及加强与有关部门的联系，是执行运输计划的重要条件。今年第一季度，浙江省温州轉运站与当地航运局簽訂了平陽等八县的运输合同；第二季度，江西省社与铁路局訂立了“1956年合理平衡运输協議”，与航运部門訂立了“江河水陆联运合同”。簽訂的这些合同和協議，不但促使铁路、交通运输部門及时撥給車船，按时完成了运输任务，而且能进一步衔接上下級社的计划，組織合理运输。

加强与运输、業務部門的联系，掌握运输工具和貨源情况；及时檢查各業務單位计划完成情况，并加以督促，均是保证完成计划的重要条件。

此外，还应重視总结和推广运输工作中的先进經驗，以提高整个的运输工作。



# 双城县基層社历年亏损情况的检查

黑龙江省供销社

几年来，黑龙江省双城县基層供销社，較普遍的發生了亏损現象。全县124个农村供销社，从1953年至1956年第一季度，在13次季度結算中，就有121个社發生亏损，占現有自有資金总额的25%强。其中亏损过5至11次的有54个社；在三个年度決算中發生过年度亏损的有62个社；三年連續亏损的有10个社。特别是今年第一季度的亏损現象更为严重，109个农村社中，就有64个亏损，占总社数的59%，比去年同期增加了一倍多，占全亏损总社数的36.24%，亏损金額占全省亏损总额30.7%。到目前为止，有10个社不但赔光了自有資金，而且还赔掉了国营公司和县社的貸款28.512元。

双城县基層供销社历年亏损的基本原因何在呢？

第一，劳动組織不合理，人員多、开支大。全县农村社的供销社业务干部和單人工作量，如以1952年为一百，那末，在供销社业务上，1953年則降为94%、1954年为96.5%、1955年为77.9%；而干部数量，1953年則增为122.8%、1954年为121.1%、1955年为110.8%；單人的工作量，1953年降低为76.5%、1954年为79.7%、1955年为70.3%，今年第一季度每人每日平均工作量仅为34元，只等于上年同期的63%。因而干部的工資支出占銷貨額的比重也逐年增加，1952年为1.8%、1953年为3.12%、1954年为2.95%、1955年为3.33%、今年第一季度为4.53%，比全省平均比重高15至48%。

由于劳动組織不合理，也存在着人浮于事的現象。如尙礼供销社的營業范围仅是一个自然屯，該社除主任一人外，还有六名干部。其中有會計一人，每月的工作只計三、四本傳票，不用十天就可做完；一个收款員，三年平均每天收付額仅有119元；二名營業員，三年平均每人每天的賣錢額亦只有50元；二名采購員兼采买，平均每天的收購亦仅有28元，在这种情况下，1953年还用了一名短工。因此，三年来，平均每人每天的工作量还不到30元。在去年春季，主任到省社學習后，因没事可做，就有三个人上山打了三个月的圍。据他們的會計說：“要不是区委制止，我們这打圍的副業，还可以經常的坚持下去，并不影响供销社业务。”

第二，損失、浪費、貪污盜竊的現象也很严重。其主要表現是：商品損耗逐年增加，1953年的商品損耗占銷貨額的0.46%，到1955年即提高为0.98%，三年零一

个季度平均比全省水平高48%。在財產損失方面，据66个社的不完全統計，几年来的損失計达81,250元，其中丟款差貨和超額損耗，即有54,276元、呆帳損失計有18,285、被盜和其它損失8,689元。如双林社的損失总额即占自有資金的69.3%。据不完全统计，在1955年內，已处理的貪污干部即有127人。

第三，資金使用不合理、利息支出大。几年来，一方面由于調查了解工作做得不好，盲目經營；另一方面則由于国营公司和上級社的塞貨、搭配貨以及某些商品的批發起点过高，造成积压商品逐年增加。如耕勤乡社尙礼分銷店的儲存商品中，屬於儲存过多、貨不对路、殘次和淘汰性的商品，計有114种，占經營品种的14.1%，积压金額1,186元占庫存总额的10.9%。其中需要变价处理的陈旧破爛、变质和过时的商品，即达558元，占庫存总额的5%。据初步計算的削价損失，計为136元，占庫存总额的1.3%。

此外，由于賒欠太多，旧欠还没有很好的收回，而新欠又繼續發生。全县农村社的旧外欠总额，如以1953年第一季度为一百，那末，年終即增加到134.6%，占自有流动資金56.4%。其中有三个分銷店全年發生的新除欠計达3,862元。

因此，占用的銀行貸款和支付的貸款利息，也逐年增加。在今年第一季度末，全县农村社的銀行貸款，占全部商品資金的70%。其利息支出，1955年占銷貨总额0.46%，到今年第一季度即增加到0.9%，平均比全省高1.6倍。

最后，双城县农村供销社的賠錢原因，是和領導上的認識和工作作风分不开的。正如县社理事会的最近檢查：理事会的某些成員，对經濟核算意义認識不足，在供应業務中忽視了經濟核算，忽視了提高工作質量，認為社小、業務小，賠錢是不可避免的，二、三季度賠点錢沒啥，到一、四季度还可以找回来。其他部門認為：賠錢是財務部門的責任；財務則說賠錢是整个經營管理的事，与財務部門無關。因此，互相推托，对基層社教育不够，不少基層社严重存在着“人多好办事”和“家大业大、賠点錢沒啥”的錯誤思想。特别是几年来的賠錢現象，县社沒有及时进行深入的檢查、分析，找出原因和采取适当的措施，以致演成这样严重的亏损現象。

# 深澤縣供銷社綫毯廠的錯誤在哪？

深澤縣供銷合作社監事會

河北省深澤縣供銷合作社綫毯廠，是1952年接收私營的三個毛巾、綫毯工廠建立起來的。由於縣社理事會對該廠領導不夠，因而在經營管理、組織生產和工人福利上，不斷產生缺點和錯誤，直接影響生產計劃和上繳利潤計劃的完成。

## 發生的錯誤

由於過去的綫毯暢銷，正次產品不加區別都能銷售出去，因而不顧產品質量，單純追求利潤，以致產生了嚴重的資本主義經營思想。如1955年所產次等綫毯二千九百九十六條，冒充好貨賣給國營公司，共得非法利潤九百七十三元。事後，認為這是賺錢的捷徑，就忽視領導工人逐步提高質量，特別是看到市場綫毯暢銷，而拒絕國營公司的加工訂貨，自找銷路。如今年第一季度的綫毯產銷計劃，既不上報，也不和購買者簽訂合同保證銷路，結果生產出一萬一千一百二十條正、次產品，盲目運去天津，由於綫毯的質量低和針織品落價，銷不出去，而派出工人和幹部八名，經過四十天整理、挑選，除去工人的工資外，還花掉車費等三百六十九元，特別是綫毯銷不出去，占壓了資金。據今年五月份統計，成品占壓的資金超過定額資金的63.8%，加上原料所占的資金，就超過定額資金的一倍以上，因而曾有一度發不出工人工資。

該廠領導為了扭轉這種局面，就動員工人提高產品質量。但在領導工人改進技術、提高產品質量時，又忽視了工人的生活和福利，盲目的採取扣發工資的手段來刺激工人生產好產品。相反的卻打擊了工人的生產的積極性，過去每個織毯工人每天能織七、八床綫毯，現在因怕扣工資，每天提心吊膽的工作，只能織出五、六床綫毯。而且質量不但未能提高，反而日益下降。如今年一至七月份生產出二、三級品三千七百六十二條，比去年全年的二、三級品上升五點九倍。像老技術工人呂進旺四月份生產的產品中，次品占41%。以致很多工人掙不到每月的基本工資，廠里也不給補發，使一些工人的生活發生困難。加以驗收產品的某些工作人員不細心，把正品也驗為次品，引起工人群眾的反對。以致工人的生產情緒不高，產量低，完不成計劃。如第二季度只完成生產計劃的68%，第三季度只完成61%。

此外，廠內的財務管理和開支制度較為混亂，縱容了某些幹部挪用公款的行为。如業務員劉根瑞在三反時曾受過刑事處分，由於廠內的財務管理制度混亂，從1954年到1956年9月，挪用公款二十二次，一般的是千元

左右，最多的達二千餘元。廠內的正副廠長也借取權從劉根瑞手中挪用公款，如信木梗廠長挪用了十四元，邸濟民副廠長挪用了八十五元，至今沒還。

## 錯誤的由來

主要是縣社理事會對該廠的領導、檢查不夠，縣社黨組織對工廠又不是直接領導關係，而使理事會和工廠之間的關係疏遠起來，廠內發生的一些問題不能事先向理事會反映，而向工會和其他部門反映，使理事會無法領導和不能及時解決工廠中存在的問題，而使某些問題發展到嚴重的地步。

廠內的政治領導很差，也是一個主要原因。如廠內所規定的一些會議、批評等制度，不能認真執行，批評與自我批評不能廣泛開展，廠長與副廠長、廠長和黨支書在領導思想上存有分歧意見，不能通過批評與自我批評取得一致。同時，廠內又缺乏黨的集體領導，領導同志存有機械分工，各自負責和互不兼顧的現象。行政工作和組織生產工作，也沒有充分依靠黨的領導為核心去全面進行安排，使得黨的工作沒起到指導與監督的作用，以致在組織生產和行政管理上，都產生了嚴重的錯誤。

## 處理的結果

深澤縣供銷合作社監事會，根據檢查出來的上述情況，會同縣社理事會、縣工會，對有關問題進行了處理。

首先是从提高產品質量，克服產品積壓，保證完成生產任務著手。在提高產品質量問題上，先後通過幹部會、工人大會反復研究討論產品質量低的原因和改進意見。然後根據工人們的意見，修理織毯機，試制新產品；同時，按廠內生產情況，增加上機織毯工人和提出符合實際情況的產量指標。這樣做以後，不但產品的銷路打開了，每月的生產計劃也能如期完成。

其次是对沒掙到基本工資的工人，補發其基本工資與實得工資的差額。如調查今年四至七月份有十七個織毯工人沒掙到基本工資，總差額是一百七十元，現在已補發給工人。

再是對挪用公款，違犯財政紀律的人員，以治病救人的原則予以不同的處分。如劉根瑞認識了錯誤，表示要痛改前非，就給以當眾警告的處分；信木梗、邸濟民兩個廠長認識了過去所犯錯誤的嚴重性，並決心改正，除還清挪用的公款外，給以在會上檢討的處分。

現在，全廠的工人都積極的投入了生產，每個工人都在為提高產品質量，完成生產任務而努力。



# 开好社員代表大会

侯哲荃

史凌云

最近江苏省有一部分基層社召开了社員代表大会，在大会上民主檢查了供銷社的工作，开展批評与自我批評，批判了工作上許多比較严重的缺点，揭發了領導工作上的主觀主义和官僚主义，为改善經營管理，提高工作質量打下了穩固的基础。

許多社的代表大会所进行的民主檢查工作中，突出地揭發了業務經營管理上許多严重錯誤和缺点，特别是生产資料的供应方面。如供应双輪双铧犁，由于只顧推銷，不根据地区条件，不管技术是否跟得上，盲目地推銷，結果大多数就成了“睡犁”，推銷任务也就不能完成。又如小农具質量不好，意見最多，江宁县东山供銷社社員代表在会上批評：小农具質量太差，一用就坏，耽誤了生产，还生一肚子气。今后应当先征求群众意見，然后再加工，并严格监督質量。穿城社社員代表批評說：“我們对小农具鑒定了規格質量，为什么不按照我們意見办事”。对某些生产資料供应不及时，滿足不了需要，意見最大。如奉賢县南桥社社員代表在会上批評說：棉花种上了，才来播种机；季节过了，才来蘿卜种；預訂好了的打稻机，一部也沒有。”

社員代表大会不仅揭發了業務上的缺点，同时也批評了某些干部粗枝大叶，使供銷社财产遭受損失的錯誤。如奉賢县青村区社多付中心农業社 900 斤豆餅，一直沒有追問，社員代表說：“你們的賬是怎样做对了的？”

以上一部分供銷社社員代表大会所揭發的事实說明供銷社在業務經營上存在着許多严重的缺点，同时也說明供銷社的干部特别是領導干部思想上存在着主觀主义，在实际工作中有着严重的官僚主义。正如奉賢县青村区社主任在代表大会开展了批評以后說：“我們过去是辛辛苦苦的官僚主义，对下面的問題不了解，还認為自己的工作做的不坏哩”。經驗証明，只有密切联系群众和依靠群众才能把自己看不到的缺点揭發出来，才能把事情办好。

过去供銷社工作是有成績的，但缺点也是严重的存在的。由于缺乏群众性的监督，以致長期地得不到改进。現在社員群众的思想觉悟已經大大提高，正如有的社員代表說：現在开社員代表大会不是發动群众卖棉花、領任务了，而是为了如何把供銷社办好。只要能充分發揚民主，就能够發揮社員群众的積極性。但是有不少干部对这一点重視不足，并且存有种种顧慮，如怕批評，不敢暴露缺点；既缺乏自我批評的勇气，又不敢放手大胆發揚民主，开展批評；对群众積極性的意見和善

意的批評，采取“兵来將擋，水来土掩”的办法，批評什么就解釋什么。这些对待批評的态度必須改变，否則就会脱离群众。

要充分發揚民主，首先理事会在工作报告中，应以自我批評的精神主动地檢查工作中的缺点和錯誤，这不仅可以啓發社員代表的思想，引起热烈討論和展开批評，更重要的是啓發社員的主人翁責任感。奉賢县南桥社理事会在代表大会上报告工作时，大胆的暴露問題，如对副食品用搭配的办法推銷冷背貨作了深刻的檢查，鼓舞了代表的情緒，因而展开了对供銷社各方面工作的批評并提出了許多建設性意見。松江县城西社社員代表廖雪龙过去对供銷社提过几次意見，未得到处理，这次来开会时意見很大，由于理事会作了深刻檢查，并鼓励代表們开展批評，对他有了很大啓發。他說：“这次會議，我本来抱着旁觀态度，这是要不得的。”

其次应認真严肃地处理社員提案。在作法上，江苏省許多社采取以下几种方式：（1）發提案紙，讓社員代表征求群众的意見；（2）分片召开社員大会或結合其他群众會議，征求群众的意見；（3）派干部深入群众进行訪問漫談，听取群众的反映。这种作法收效最大。社員可以說出心里話，所發現的問題也比較生动具体，还可以解决社員不会写提案的困难。对提案的处理，有些地方还没有足够的重視，抱着敷衍的态度，处理办法就是解答，解答以后就算完了。有的甚至运用解答作为“擋箭牌”，大事化小，小事化無，結果是不了了之。为了真正实现民主，提案应由社員代表大会主席团提出处理意見，由大会通过后，交由理事会处理。目前有些社社員代表大会主席团多半流于形式，实际上还是理事主任作主，这种情况必須改变。更重要的是在大会閉幕以后，理事会应即开会討論大会通过的提案，并認真地貫徹执行，而且在下次社員代表大会上还应报告提案处理經過和結果。

其三还必须要有領導、有目的地啓發社員代表揭露和批評業務經營上存在的主要問題。如果每次社員代表大会通过民主檢查工作，解决了業務上几次重大問題，不仅可以使代表大会开得更好，而且社員代表也会更加滿意，不再認為开代表大会是一个負担。

此外，还應該尽可能吸收干部参加大会，听取群众的批評，并在大会以后組織討論，开展批評与自我批評，这是对干部进行民主教育提高思想認識的有效方法，也是今后改正缺点提高工作的必要步驟。



## 草原上的一顆星

王 廷

离开共和县的恰卜恰，向西南穿过三搭拉，在一帶橫亘着群山的前面，河卡草原，像一塊織着美丽圖案的巨幅地毯，由东向西鋪展开去。秋天，正是羊毛收获的季节，草原显得特別活躍。灯塔牧業生产社的帳房，像点点繁星布成一片，数不尽的牛羊蠕動在草叢之中，这画一般的景色，使人不禁想起那著名的詩句——天蒼蒼地茫茫，風吹草低見牛羊。

在曠野的夾道上，三五成群的牧民騎着馬，趕着馱運畜产品的牦牛群，都向着一个地方聚集。在那里，一片黃土磚牆的瓦房，組成了一個小小的村落，那就是如今海南藏族自治州兴海县阿曲平區供銷社的所在地。

在反动統治的年代里，这里曾是一片罕無人跡的荒野，除了少数牧民偶尔游牧到这里以外，就只有黃羊出沒的足跡和豺狼的嚎叫。只是在馬步芳匪幫統治青海的时候，为了便于掠奪藏民們的財富，建立了一個商業機構叫“德兴海”，广大貧苦的牧民为了換取生活必需品，不得不含着眼泪把自己辛勤劳动所得来的畜产品，以低廉的价格出售給他們，就是那些有牦牛馱運的牧民，把畜产品運到數百里以外的恰卜恰和西宁等地投售，也还是逃脫不了旧商人的重利盤剝。那时，一百斤羊毛只能換一塊磚茶，一張上等的皮子只能換一尺布，一匹上等的馬也只能換到一盤騎鞍。因此，广大的牧民經常喝不上茶，穿不上衣服，連青稞面也吃不到。牲畜一年年的減少，飢餓与死亡随时伴隨着他們。那时候呵，肥美的草原到处是一片凄慘的景象。

一九四九年解放后，共产党民族政策的光輝照耀到草原上，才使这沉睡的土地，頓時甦醒过来，几年来，在党和人民政府的大力帮助下，草原上呈现出“年年畜群皆增加，戶戶产品都丰收”的幸福景象。随着广大牧民的生产和生活的不断提高，需要出售畜产品和購買生活必需品的数量也空前增加，他們迫切要求建立自己的商業組織，阿曲平供銷社，就是为了适应牧民的需要，于一九五三年九月間建立起来的。

由于过去反动統治和旧商人長期盤剝的惡果，給广大牧民留下了極坏的印象，开始，很多牧民对供銷社还怀着一些疑慮。當他們看見草原上出現滿載貨物的馬車，前來进行流动貿易时，就說：“克互（商人）来了！克互来了！”他們用戒备的心情看待供銷社的流动貿易組，很謹慎的把一些畜产品拿来交換貨物。当干部們向他們宣傳解釋成立供銷社的意义和作用的时候，他們說：“馬步芳匪幫的‘德兴海’曾一次又一次的欺騙我們說要幫助我們建立商業組織，結果只是白白的把錢都

拿走了，連一个小商店也未建立起来，現在成立供銷社，是不是公家又来白要我們的錢了呢？”在这种困难的情况下，我們活躍在牧区的尖兵，並沒有灰心，他們始終相信我們切身的事業，終究会为藏族人民所乐意接受的。于是靠着两个藏族干部和一个汉族干部的共同努力，终于在日干格草原上搭起了帳房，开始了營業。他們整天跟着牧民到处流动貿易。在工作中，他們时常揭露过去旧商人的剝削行为，对比了今天的事实，使牧民們逐漸認識到供銷社是为自己服务的商業組織。于是，多数的牧民越来越靠近供銷社，主动的出牦牛給供銷社送貨，主动的来为供銷社看守貨物。这时，流动貿易組在当地政府和头目人的積極支持下，很快就發展了社員三百五十多人，正式建立了供銷社。从这时起，在这辽闊的草原上，第一次有了牧民們自己的固定商業組織。

供銷社成立后，業務就迅速的發展起来，帳房貿易已經不能滿足牧民們日益發展的需要了，于是，社址就迁移到沙拉草原上，在那里盖起了門市部和倉庫。一九五四年九月間，根据牧民要求，又在河卡草原上建立了更大的門市部。現在，这里除了原有的河卡草原工作站和国营牧場外，又陸續建立了銀行營業所、衛生所、兽医防治站，区政府也搬到这里来了。河卡，这个过去荒無人跡的地方，現在已逐漸成为全区的政治与經濟的中心了。而供銷社在这一發展过程中，始終是在起着党和政府吸引群众和联系群众的扭帶作用。

供銷社建立起来后，不仅方便了牧民購銷，同时，也有力的打击了不法商人的投机活动，保护了群众的經濟利益。几年来，該社共推銷了社員的羊毛一百多万斤，各种兽皮三万來張，收購了副業产品大黃等約二万斤；共供应給社員各种棉布一千三百多匹、綢緞二百多匹、磚茶五千多包、青稞面二十五万斤，还有大量的珊瑚、銀碗、龙碗等价值六十多万元他們所需要的商品。牧民們在自己的供銷社里，用一百斤羊毛就能換回十七塊磚茶，一張皮子可換到四尺到七尺布，一匹馬可換到五盤到十盤騎鞍。由于政府規定了畜产品和工業品的合理差价，使牧民們生活富裕起来，現在，絕大多數牧民都能穿上鮮艳的綢緞和絨絨服裝，人人都能經常喝到茶、吃到糖和机制的白面，藏族人民非常喜爱但在过去很难得到的毛制礼帽，現在已經是人人都有了。

阿曲平供銷社在各項工作中，不仅坚决的貫徹了党的民族政策、貫徹了为社員生产服务的方針，而且坚决貫徹了民主办社的原則。今年內就召开过兩次社員代表大会，社員們都享受到当家作主的权利。这样，不仅使



消除了群众心中的疑虑，而且也鼓励了社员关心和爱护供销社的积极性。如社员羊本加在座谈会上说：“入社时我还顾虑公家会把钱拿走了，入了股心里觉得不安，这次大会请我来当代表，征求我的意见，使我认识到供销社真是给我们办好事的。”因而他表示今后不但自己要带头增股，而且还要动员别的牧民增股。

由于供销社的建立，牧民可以就近以公平合理的价格进行买卖。再不用宰杀羔羊来充饥了，而是更好地保护牠们，因此羊只一年年的迅速增加，牧民的生活也一年年的好起来。如社员席可加，解放前家里什么都没有，全部靠为牧主放牧过活，仅有的一件老羊皮襖足足穿了

五年。一九五三年，人民政府给了他四十只羊的贷款，几年来，他把所收获的产品全部卖给了供销社，并从供销社买回了自己所需要的粮食和日用品，因此，他能安心的经营自己的羊群，使羊只迅速繁殖起来。现在他已有一百五十只羊，皮襖也换了新的。他感动的说：没有党和毛主席，那里有这样的好日子呀！

阿曲平供销社通过上述业务活动，使广大牧民从实际的利益中，真正体会到党对他们的关怀和供销社的好处，因此，他们把毛主席称作草原上的太阳，把供销社说成是草原上的一颗星。

去年三月，云南文山县城区供销社派梁开福到荒寨乡去发展社员，收购废品，这是他刚到供销社来的第一个任务。他在路上碰见一个

老妈妈，就问：“请问社员代表住在那里？”老大妈摇头说：“撒吗格”，撒吗格！是什么意思？梁开福接连又问了几个人，得到的回答都是“撒吗格”。最后，他才弄懂了撒吗格是傣族话，意思是“不晓得”。梁开福只会说自己家乡的傣族话和汉语，而荒寨是傣族聚居的地方，有百分之九十以上的人不懂汉语，他为语言不通的困难而苦恼着。

晚上，荒寨乡乡长回来了，梁开福把自己的苦衷都向他讲了，乡长含笑回答：“我们这里的人，过去是不敢下坝子的，有些人一辈子也没赶过集，会说汉语的人的确很少。就说我们当干部的，也只有出去开会时才学着说汉语。你到这里来工作，需要有耐心，住久了，听熟了，就能听懂这里的话了。不要性急！”梁开福听了这话，心情稍许安定。但是，工作怎么做呢？不管是发展社员，还是收购废品，全要靠宣传，才能把群众发动起来呀！只靠几个懂汉语的干部传达几句，总不济事。何况，自己对供销社的业务懂得并不多，干部提出供销社为什么供应油枯的问题，自己就不知道应该怎样回答才好。想来想去，他的苦恼更加重了。

一连过了好几天，不见一个人参加供销社或卖废品，梁开福真想要求领导把自己调到傣族居民多的地区去。然而，当他考虑到一个青年团员所肩负的责任，考虑到那样做会给群众带来的不便，他还是决定留在荒寨坚持工作下去。他开始跟傣族的男女青年一道下田生产，听他们说话，从“穿衣”“吃饭”“走路”等最简单的家常话学起。十几天后，梁开福的小笔记本上写满了傣族话和刚加入供销社的六十二位社员的姓名。

不久，他又到了高登乡，高登乡也是傣族的居民区，他白天下地帮群众打麦子，晚上参加群众大会，用

## 征服语言的困难

云 南

不熟练的傣族话向群众讲解“供销社、信用社和农业生产社互相结合”的道理，在他的话里，夹杂着很多当地人听不懂的汉语，引得年轻

小伙子哈哈大笑。因为他肯干活，能够跟大伙儿生活在一起，傣族的农民跟他很亲近，愿意教他说傣族话。他们常说“你现在到这地方来替我们傣族人工作，说不定将来我们也会到傣族村子去工作，那时候，就得请你教我们说傣族话囉！”

去年秋天，两个乡的农民都参加农业生产社了，大家只愿在社里干活，谁也没有时间上街买东西，要求供销社在攀枝花设分销店。分销店的营业员自然是梁开福囉。他刚到攀枝花时，分销店还没修好，他用土搭起临时的柜台，先做起买卖来。攀枝花地方杂居着土族、傣族、摆夷族、苗族、傣族和汉族人，这里少数民族的老年人和妇女，能够说汉语的也不多。一次，一位土族妇女来买东西，说了半天，也不知道她要什么，幸亏一个懂土族话的人做翻译，方才晓得她要买带鬚边的包头巾。自此以后，梁开福不但用心研究每一种商品的规格、质量和价格，还要记清楚各族人对这些商品的称呼。当门市部营业清淡或下乡送货时，他就找各族人交谈，了解他们要买什么？要卖什么？向他们学语言。有一回，他听几个老妈妈说：“大病进城医，小病在门前买点药吃，分销店不卖药，真不方便！”随后，他便到城里向经营过成药的私商请教民间常用药的性和用法，买进四十多种常用药品，供应给群众。

现在，攀枝花分销店已有四个营业员，分做杂货和百货两个门市部，经营着七百五十多种货物，每月营业额从三百多元剧增到了五千元以上。人们现在来分销店买、卖东西，只要说一声，很快就把事情办完了，不用再指着东西，做出各种手势来说明自己的意思了。因为，店里的一位傣族小伙子——梁开福已经能用土族、摆夷族、傣族、苗族和汉族的五种语言来答对顾客。

清晨，工会的福利委员来找王科长，要他谈谈申请五十元补助款的理由，第一句话就把王科长激怒了。因为福利委员不过是一个小小的办事员。

“困难就是困难，没有必要翻来复去的说个不休。我申请补助费，自然有理由，准不准由你们决定，何必噜嗦！”王科长两眼直视对方，以攻为守的说。

话不投机，福利委员不得不告辞而去。王科长目送他走出大门，心里自己对自己说：“就凭你一个办事员，竟敢来盘问这，盘问那，不给你点厉害瞧瞧，还不知道要缠到何时呢！”眼睛里流露着怡然自得的神气。

然而，当王科长头脑稍为清醒了的时候，他马上意识到刚才的做法有些失算，形势是不利于自己的。为了先发制人，他急忙去找县社基层工会的马主席。

“老马！你们那位福利委员同志真太小看人了，为了五十元的补助费，大清早的跑去逼我的供，”王科长看马主席脸上没有明确表示赞同或反对，心想他大概没有听明白自己的意思，于是改用赚取对方同情的口吻继续说：“老马呀！其实，你是最了解我的，我一向入不敷出，工会再不帮助解决，我去找谁帮助呢？”

“我们不过是了解一下你的实际情况，该补助的就补助。”马主席本想再说：“不该补助就不补助”，话到唇边又嚥回去了，为的是减少一些对王科长的刺激。

“了解了解？这说明你对我也信不过，是吗？”王科长一甩袖子就走出了工会的办公室。他一边走，一边想，局势越来越不利了，除非得到机关首长支持，这五十元的补助费准没有指望了。他抓紧时间去找主任，战略

仍是先发制人。

王科长在主任面前说话，态度不得不有些收敛，他摆出一付有难以言状的苦衷的表情说：“主任，你是知道的，我家里的开销比较大，确实有困难呀！要不然，我何必费口舌请补助呢。你一定能够体谅到，像我这样一个干部，是城里人，生活水平不得不比一般干部高一些，硬拿一般干部的标准来要求我，是不够公平的。”

“是啊！问题就在这里。必须先研究研究你的生活水平究竟比一般干部高多少，然后才能考虑给你多少补助费。我看，这样做，对你并没有什么坏处。”

王科长一听主任的口气又是不利于自己的，连忙苦笑着解释：“我也想过，我过去花钱是浪费了一些，不过事情已经过去，没法子挽回了。今后，当然努力设法节约。”

“我看，你岂仅是花钱浪费，你是被一种职位的优越感所迷惑了吧！丢掉这种优越感，要比得五十元的补助费更有益些。”

王科长呐呐无言的离开主任室，无精打彩的走着路，自言自语的说：“哼！优越感！风凉话谁不会说，我要是当上了主任的话，我会说得更漂亮些。”

一只乌鸦落在墙头上，他张开大口对着迎面走来的王科长“苦啊”“苦啊”的连叫了几声。“呸！我今天够倒霉的了。用不着你再给我喊冤！”王科长啐了一口痰，又从地上拾起一块石头向墙头投过去，惊得乌鸦拍着翅膀扑扑扑的飞走了。这时，他心头又添上了一层虽败犹荣的胜利感。

（上接第二十面）成本和农民收入以及经营部门的费用、利润等情况，找出了存在的问题和产生问题的原因，从支持农民开展副业生产、增加收入出发，订出了改进蒲草、蒲包经营的办法。因为蒲包生产是郑六区农民的一项副业，不是专业的手工业生产，因此，本着减少环节的精神，经县委决定手工业生产社不再插手经营，由供销社统一负责。

供销社统一经营蒲草和蒲包后，

便着手改善蒲草采购工作。县社将蒲草的供应价由每担四元六角调到四元五角。凡是农民可以直接到产区采购的蒲草，供销社一律只加以组织，不插手经营。同时，减少了蒲包经营环节，调高了蒲包收购价。县社在郑六区设立了蒲包收购点，直接进行蒲包收购工作，当地基层供销社也不插手经营，这样就减少了一道经营环节。经营环节一减少，费用、利润就不像以往那样多了，于是，成本降低了，

虽然蒲包的销售价没有提高，但蒲包的收购价却提高了5%。因为蒲草便宜，蒲包卖钱多，农民从事蒲包生产收益也大了。从前编纱包，平均每人每天只有三角一分钱的收入，现在平均每人每天能有四角五分九厘的收入。如果全国供销合作总社上海土产经营处不插手经营，只负责组织和计划安排，收购价还可适当提高，农民收益还会大。



# 开会忙

(相声)

集 愚

甲：好久不見啦！  
乙：噢！昨天晚上，不是還在門市部見到您嗎？  
甲：瞧我這記性！這些天忙得暈頭轉向，昨天的事情今天就忘記了。  
乙：嗯！也難怪，這當口正是你們的營業旺季嘛！  
甲：可不是！近兩個月來，我每天平均只睡五個小時。  
乙：噢！一天才睡五個小時，你們供銷社不是實行了八小時工作制嗎？  
甲：唉！不提“八小時工作制”倒還罷了，一提起來呀，我的氣可不就打一處來。  
乙：干嗎生氣呀？  
甲：你聽我說嘛！自從全國總社發出了關於解決工作時間過長的指示之後，咱們社里馬上就貫徹執行了。這一來呀！我們的休息時間可就……  
乙：大大增加了！  
甲：大大減少了！  
乙：怎麼？  
甲：咱們領導上說的好：“工作時間縮短了，業余時間就必須很好的利用起來，免得把寶貴的時間浪費掉了。”  
乙：對啊！  
甲：對？那么就再見吧！  
乙：別……別走啊！  
甲：你既然是咱們領導的積極支持者，咱們就沒法談下去啦！  
乙：老兄的肝火倒很旺！  
甲：肝火沒法不旺！本來么，上級指示縮短工作時間，就是為了讓大伙兒能夠有適當的休息。可是，你猜怎麼着，咱們領導上費了三天三夜的工夫，倒底被他想出一手絕招兒：利用業余時間召開一連串的會議，利用一連串會議控制業余時間，這樣一來，大伙兒就別想休息啦！  
乙：哪有那么多的會議呢？  
甲：多倒不多，平均一天也不過四、五個會議。  
乙：還不多？到底開些什麼會議？  
甲：制度上有明文規定：每天早上上班前先要開個業務研究會，中午休息時，再開個小組碰頭會，晚上下班後，還要開個生活檢討會，這些都是經常的，必不可少的會議。另外還有什麼經理、小組長聯席會、理監事擴大會、黨團小組會、工會小組會、行政小組會、婦女干部會、積極分子會、營業員座談會、采購員漫談會、五員碰頭會、每周工作彙報會、每月工作檢查會、月終評比會、工作經驗交流會……諸如此類，大會、小會、長會、短會，名目繁多，一言難盡。  
乙：我看您這是瞎話，天天淨開會，哪有那么多的討論內容啊？  
甲：你看是不是，我說了咱們談不下去啦！  
乙：怎麼！不允許有反對意見？又要拿“再見”來吓唬我是不是？  
甲：嘿！老實告訴您，現在您碰頭送我，我也不走了，我非讓你增長點兒見識不可！  
乙：領教，領教！  
甲：遠了不說，就說昨天我參加的三個例會吧！早上業務研究會是交流先進工作經驗。  
乙：好哇！  
甲：會議中心主要是討論如何改善伙食問題。領導上頭一天就指定我發言，在会上我詳細的介紹了一些做小菜的先進經驗。您猜怎麼着，我的發言竟受到大伙兒一致的贊揚，都說今天的會議開得不錯，有收穫。那個掌聲呀！“噼里啪啦”，真可以說得上是“暴風雨般的經久不息”……  
乙：喂！我說，您什麼時候轉業到合作食堂做廚師了！  
甲：哪里！我還是干我的老本行，經營百雜貨。  
乙：那和做小菜又有什麼關系？  
甲：您說沒關系不行啊！我們領導上對這次會議，作過精辟的分析和正確的評價，他從理論上証明了，做小菜和經營百雜貨是有着密切的不可分割的內在聯系。  
乙：倒要听听！  
甲：他說：“小菜做得好，食慾才能夠增加；食慾增加，身體才能夠健康；身體健康，工作才能夠有勁；工作有勁，業務才能夠開展；業務開展；群眾才能夠滿意；群眾……”  
乙：得啦！得啦，這個彎子已經繞得不小啦！  
甲：中午小組碰頭會，在我們的領導親自主持下，討論的問題一開頭就十分集中、明確而突出、沒有繞什麼彎子。  
乙：是嘛！  
甲：當主席宣佈開會之後，大伙兒就立刻按照領導意圖，開門見山的圍繞着問題的中心，掌握了基本環節，抓住了重要關鍵，進行了反復的討論，給解決問題，創造了有利的條件，奠定了良好的基礎，鋪平了廣闊的道路……  
乙：真囉嗦！到底是什麼重要問題？  
甲：問題自然很重要，我們的主任在會後，就曾給這次會下了十六個字的評語：“中心明確、內容重要、討論熱烈、解決問題。”  
乙：豁！到底解決了什麼問題？  
甲：解決了女營業員能不能穿花衣服

的問題。

乙：這算什么重要問題？

甲：您可別这么說，這還算是我們最近所有討論的問題中最有价值的的一個重要問題哩！在會上有一部分同志認為：穿衣戴帽，各人所好，這是個人的自由，別人不應干涉她的“內政”。

乙：是啊！

甲：可是有一部分同志却認為：女營業員服裝必須整齊劃一，一律藍布制服，結果，雙方各持己見，唇槍舌劍，爭論得好不熱烈。

乙：真是沒有事干！

甲：當然，收獲最大的還數晚上的生活檢討會。

乙：收獲很大？

甲：大家集中火力，批評了營業員小高工作時間打瞌睡的問題。

乙：應該批評。

甲：本來嘛！每天平均睡眠不到五、六個小時，抓緊上班時間打打瞌睡，也是完全合情合理的事情。

乙：多新鮮哪？

甲：可是小高打瞌睡與旁人不同，“呼嚕呼嚕”盡打鼾，因此大家才狠狠的批評了他一頓。最後會議通過了一項決議……

乙：今後上班禁止打瞌睡！

甲：今後上班打瞌睡禁止打鼾；

乙：像話嗎？

甲：以上介紹的還只是一些經常性的小會議。

乙：这么說，還有大會議？

甲：當然，大會議有大會議的特點。

乙：什麼特點？

甲：到會的人數越多越好；開會的時間越長越好，領導同志的報告越囉嗦越好。其中缺少一條，也不夠“大會議”的格兒。

乙：這可新鮮！

甲：比方這個月初，咱們社里開了個開展社會主義勞動競賽大會，就夠得上一個“大會”的格兒。第一是到會的不僅有全體職工，而且還有全體職工的家屬，第二是會議開了一個禮拜，還沒有個頭

緒；第三是領導同志的報告。真可以說是懶婆娘的裹腳——又臭又長。

乙：的確夠得上“大會”的格兒！

甲：大會頭一天是我們主任做的1955年度工作總結報告。

乙：喂！慢着，慢着，請問您現在是什麼時候了？

甲：1956年10月份。

乙：怎麼才做去年的工作總結？

甲：您連這都不明白？所以要做這個報告，一來是用不着準備；二來可以多占時間！接着是我們副主任把全國總工會關於開展先進工作者運動的指示詳細的傳達了一遍。說真的，傳達得也真不錯，和報紙上發表的原文幾乎是一個字也沒有差。

乙：原來是照着報紙唸呀！

甲：隨後，供應股長作了供應工作的檢查報告；採購股長談了採購工作的初步意見；財會股長介紹了財會工作的幾點體會；計統組長作了計統工作的幾點說明；私改幹部報告了私商改造工作的基本情況，最後黨支部書記還來了個總動員，主要提出了十一點要求，第一是……

乙：夠了！夠了！記不住了！

甲：是啊！我們領導上也怕大伙兒記不住，所以在這些大報告做過之後，立刻分別召開了各種性質的，一系列的小會來深入貫徹。什麼黨團員會、工會會員會、婦女幹部會、青年職工會、新幹部會、老干部會、新老幹部聯席會、經理會、組長會、經理組長聯席會、積極分子會，昨天晚上我還參加了一個落後分子會哩！

乙：什麼？還有落後分子會？

甲：說起來，這也和我有關係。您想，會議这么多，能不提意見？

乙：本來嘛！你們早就應該給領導上提意見哪！

甲：怎麼不提呀！光我一個人，據不完全的統計，口頭意見和書面意見，就提了十八次啦！噱！您別

說，提意見也真管用。

乙：領導上採納了？

甲：是啊！領導上看到我提的第十八次意見之後，昨天晚上特地把提意見的人找到一處開了個會議。

乙：研究改進辦法。

甲：批判不重視開會的錯誤思想。領導上在會上具體而詳細的分析了多開會的重要性和優越性。

乙：還有優越性？

甲：怎麼沒有優越性？我們領導上說：“同志們，必須認識到，開會是推動工作的唯一武器，會議開得越多工作就越能做得好，咱們社里所以決定實行八小時工作制，就是為了騰出更多的時間來開會……”

乙：沒聽說過！

甲：他還說：“目前我們的會不是太多，而是太少了……”

乙：再多就不用睡覺啦！

甲：他特別強調說：“你們提意見反對開會，就說明思想覺悟不高，不懂得多開會的重大意義，也就是不願走群眾路線，不肯發揚民主，不遵守制度，不服從領導，完全是一種自私自利的個人主義，目無組織的自由主義，自高自大的風頭主義，固步自封的保守主義，脫離實際的主觀主義……”

乙：哎喲！這些大帽子可夠受的！

甲：這還沒有完哩！最後他還說：“為了徹底清算這種落後思想，教育廣大幹部，因此今天晚上特地召開這次落後分子會議，對你們進行教育，今後這樣會議還要經常召開，好幫助你認識和糾正自己的錯誤。”

乙：噱！還要經常開這樣的會？

甲：他剛一講完，台下頓時發出了一片“噼里啪啦”的響聲。

乙：又是“暴風雨般的掌聲經久不息！”

甲：哪里！捶桌頓足的抗議聲經久不息！

乙：起哄啦！



## 蘇維埃合作社貿易的經濟和計劃

洛克辛著 劉放桐等譯 0.24元

本書經全蘇消費合作社中央聯合社教育部審定作為函授中等合作學校教學參考用書。全書包括四個分冊，這些分冊中包含有消費合作社經濟活動的基本問題。第一分冊刊載一章：“計劃的原則、方法和組織”；第二分冊包括：“商品總量”，“居民的消費和購買基金”，“零售商品流轉”，“商品運動和批發貿易”；第三分冊包括：“勞動、工資和幹部”，“流通費用”，“價格、貿易折扣和贏利”；第四分冊包括：“公共飲食業”、“麵包烤制業”、“生產企業”以及“汽車和馬車運輸”。

本書適合於合作社工作人員、合作社幹部師生參考閱讀。

## 戰後時期的蘇維埃貿易

索柯洛夫等著 艾可等譯 0.46元

本書分四章，主要敘述蘇維埃貿易在國民經濟中的作用、戰後時期和偉大衛國戰爭時期的蘇維埃貿易、第四個五年計劃期間蘇維埃貿易的發展，以及蘇維埃貿易的急劇高漲。

本書引用的資料只到1954年上半年，為便於讀者了解最近兩年蘇維埃貿易的發展情況，還附錄了蘇聯貿易部經濟計劃局關於1954年和1955年零售商品流轉計劃完成情況的總結，以供商業工作者和商業研究工作者參考。

## 從中蘇經濟合作看中蘇人民偉大友誼

黃陳明等編著 0.13元

## 把糧食工業企業管理工作推進一步（內部發行）

糧食部糧食工業管理局編 0.70元

## 向機械化道路邁進的山底鉄業生產合作社

肖鳳著 0.15元

## 麵粉廠工藝設計手冊

蘇聯採購部糧食工業設計院合編 崔廣民等譯 0.46元  
制粉工業管理總局

財政經濟出版社出版 新華書店總經售

(56)新 062.12

# 供銷合作社先進經驗彙編

中華全國供銷合作總社編

這套書是從1956年6、7月間全國供銷合作社第一次先進工作者代表會議期間各地供銷合作社送來的先進經驗中選出來的，此外有全國供銷合作總社各業務主管部門負責同志的專題發言或先進經驗內容提要，也有一部分是各部門平日掌握的先進經驗。為了便於供銷合作社各部門工作同志的參考，這套書分為：供應工作、採購工作、財務會計工作、物價工作、計劃統計工作、運輸工作、組織檢查工作和生產企業等八個分冊，陸續出版。這些材料都有參考價值，有的可以在全國範圍或大部分地區推廣，有的可以在部分地區推廣。各分冊的內容如下：

**供應工作：**內容除有全國總社供應局局長楊剛毅的專題發言提出供銷合作社供應工作中存在的問題和今後努力方向外，主要有關於了解居民需要、採購工業品、提高服務質量、保管商品、降低損耗等先進經驗。

**採購工作：**內容除有全國總社採購局局長郭獻瑞的專題發言提出進一步提高採購工作的具體做法外，主要有各地關於幫助農業社規劃副業生產、與農業社簽訂結合合同、做好小土產、廢品的收購和各項具體工作方法等先進經驗。

**財務會計工作：**內容除有全國總社財會局局長羅俊的專題發言提出當前財會工作中存在的問題和今後改進方法外，主要是關於財會部門通過嚴格憑證制度和實物負責人加強驗收和盤點消滅差錯的經驗，通過會計報表分析保證完成計劃和改善經營管理的經驗，縣社領導基層社做好財會工作的經驗以及使用“卡片”管理固定資產和低值易耗品等經驗。

**物價工作：**內容有簡化計價手續提高工作效率的經驗，如湖南省社陳百學同志設計的棉布零售價格快速訂價表和江蘇省社謝孟華同志設計的簡易計價系數表等。

**計劃統計工作：**內容分計劃和統計兩部分，介紹基層供銷社進行調查研究工作、編制計劃、改進統計工作以及實行計劃管理和試行商品儲備定額等經驗，並附有黑龍江省實行統計報表傳送辦法的經驗。此外，全國總社經濟計劃局編有供銷合作社統計工作經驗提要，可供參閱。

**運輸工作：**內容有做好轉運工作、推廣直達運輸、編制運輸計劃、改善包裝提高裝載量以及改進馬車管理等經驗。此外，全國總社運輸處提出“認真學習先進經驗，把運輸工作提高一步”的意見供各地參考。

**組織檢查工作：**內容有各地供銷合作社全面改善經營管理為農業生產服務的經驗，實行民主管理、開展社會主義競賽和推廣先進經驗的經驗，以及推行小組營業責任制和其他改進貿易技術的經驗。

**生產企業：**內容除有全國總社生產企業局局長陳乃君的專題發言提出改進生產企業的意見外，主要有改善經營管理、提高生產質量和改進生產工具等先進經驗。

財政經濟出版社出版 新華書店總經售

每月十一日在北京出版  
定價每冊一角六分